کام یاب لوگ

ڈاکٹر امجد ثاقب

چنیوٹی شیخ برادری کے کاروباری عروج کی داستان

کام یاب لوگ

چنیوٹی انٹر پرینیورشپ

ڈاکٹر امجد ثاقب

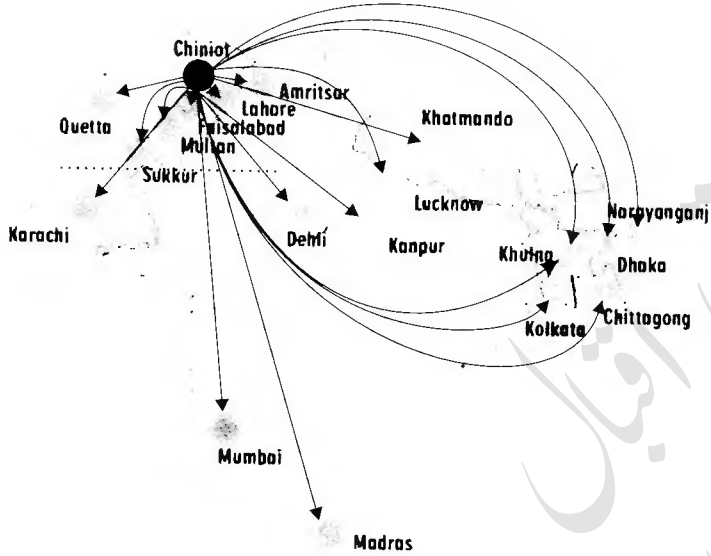
چنیوٹی شیخ برادری کے کاروباری عروج کی داستان

سفر ہے شرط

چنیوٹی شیخ برادری کے لوگ کاروبار کے لیے اپنے شہر چنیوٹ سے نکلے اور پورے برصغیر میں پھیل گئے

یہ سفر 1850 کے بعد شروع ہوا اور تقسیمِ ہندوستان تک جاری رہا

یہ ان لوگوں کی کہانی ہے جو نئی دنیا کا خواب دیکھتے ہیں

891.4394 Amjad Saqib, Dr.
Kamyaab Log/ Dr. Amjad Saqib.-
Lahore : Sang-e-Meel Publications, 2016.
426pp.
1. Urdu Literature - Poetry. I. Title.

نام : کام یاب لوگ۔ چنیوٹی انٹر پرینورشپ
ناشر : افضال احمد
کتابت : وسیم اصغر
تزئین : ایاز علی
سرورق : ایاز علی
سنِ اشاعت : 2016
پرنٹر و پبلشر : محمود کبوہ پرنٹر
قیمت : 1800 روپے
بیرونِ ملک : 30 ڈالر
ایڈیشن : اول

ISBN-10: 969-35-2996-0
ISBN-13: 978-969-35-2996-8

ملنے کا پتہ :

Sang-e-Meel Publications -1
25 Shahrah-e-Pakistan (Lower Mall), Lahore-54000 PAKISTAN
Phones: 92-423-722-0100 / 92-423-722-8143 Fax: 92-423-724-5101
http://www.sangemeel.com e-mail: smp@sangemeel.com

134-G Model Town Lahore. Pakistan
+92 300 44 28 682. 42 35 91 72 33
info@ppublications.com
-2

انتساب

ان لوگوں کے نام

جو رزقِ حلال کماتے ہیں اور پھر بانٹ دیتے ہیں

وزیراعلیٰ

غربت کے خاتمہ اور سماجی ترقی کے حوالے سے ڈاکٹر امجد ثاقب کا نام بے حد احترام سے لیا جاتا ہے۔ اخوت کی بنیاد رکھ کر انھوں نے ایک غیر معمولی کارنامہ سرانجام دیا۔ آج اس پروگرام کے توسط سے لاکھوں گھرانے غربت سے نجات پا رہے ہیں۔ ڈاکٹر امجد ثاقب کی کاوشیں یہیں تک محدود نہیں۔ حکومتِ پنجاب نے جب مستحق طالب علموں کے لیے وظائف کا ایک ادارہ بنانے کا فیصلہ کیا تو اس کی سربراہی کے لیے بھی میرے ذہن میں انھی کا نام آیا۔ پنجاب ایجوکیشنل انڈومنٹ فنڈ نامی اس ادارے کو انھوں نے کمال خلوص اور محنت سے آگے بڑھایا۔ ڈاکٹر امجد ثاقب ایک دانش ور بھی ہیں۔ ان کی کئی کتب مشہور ہوئیں اور میرے زیرِ مطالعہ رہیں۔ ان کی نئی کتاب ''کام یاب لوگ۔ چنیوٹی انٹر پرینور شپ'' دیکھ کر پہلے تو مجھے حیرت ہوئی کہ ایک شخص جو اپنی زندگی غریبوں کے لیے وقف کر چکا ہے' کاروباری لوگوں کے بارے میں کیوں لکھنا چاہتا ہے لیکن جب میں نے یہ کتاب پڑھی تو واضح ہوا کہ یہ موضوع بھی دراصل غربت کے خاتمہ سے جا ملتا ہے۔ وہ کام یاب افراد کو مثال بنا کر غریبوں کو محنت اور خود انحصاری کا پیغام دینا چاہتے ہیں تاکہ غربت کے اندھیروں میں امید کے دیئے روشن ہو سکیں۔

غربت اور محرومی کا خاتمہ' میرا اپنا خواب ہے۔ پاکستان کے غریب عوام کو کس طرح خوش حالی کی منزل تک لایا جائے یہی میری زندگی کا مقصد رہا۔ میں سمجھتا ہوں کہ کام یاب لوگوں کی زندگی کا مطالعہ اس مقصد کے حصول کا اہم راستہ ہے۔ کسی بھی معاشرے میں انٹر پرینورز کی موجودگی اس معاشرے کی بقا کی ضمانت ہے۔ یہی لوگ معاشی اور سماجی ترقی میں کلیدی کردار ادا کرتے ہیں۔ جن لوگوں کا اس کتاب میں تذکرہ کیا گیا وہ یقیناً اس قابل ہیں کہ ان کی زندگی کو بغور دیکھا جائے۔ میں ان میں سے کئی شخصیات کو ذاتی طور پر بھی جانتا ہوں۔ انھوں نے پاکستان کی ترقی کے لیے بہت خدمات سرانجام دی ہیں۔ وہ لاکھوں لوگ

جنھیں وزیرِاعلیٰ روزگار سکیم کے توسط سے بلا سود قرضے ملے اگر ان مثالوں کو سامنے رکھیں تو وہ بھی غربت سے نکل سکتے ہیں۔خوش حالی ان کے گھر پہ دستک دے سکتی ہے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ غربت کے علاج کے لیے قومی معیشت میں بنیادی تبدیلیاں ناگزیز ہیں۔محرومی کے خاتمہ اور سماجی اصلاح کے بغیر ترقی ممکن نہیں۔ ہر ریاست کو اچھی حکمرانی کی داغ بیل ڈالنی چاہیے لیکن میں سمجھتا ہوں کہ ترقی کی جدوجہد میں انٹر پرینیورشپ کی اپنی اہمیت ہے۔ چنیوٹ نامی چھوٹے سے شہر کے چند ہزار افراد اگر کام یابی کی بلند منزل تک پہنچ سکتے ہیں تو اور لوگ ان کے نقشِ قدم پہ کیوں نہیں چل سکتے۔اس امر میں قطعی دو آراء نہیں کہ اسی قوم کا مستقبل روشن ہوگا جو معاشی اور سماجی طور پر مضبوط ہوگی۔محنت' جست جو' یقین اور اخلاص......اگر ہمارے دامن میں یہ خوبیاں ہوں تو غربت کو شکست دینا عین ممکن ہے۔

پاکستان کو ایک خوش حال اور فلاحی ریاست بنانا میری زندگی کا اہم مقصد ہے۔یہی وجہ ہے کہ میں نے بطور وزیراعلیٰ' پنجاب میں سماجی اور معاشی ترقی کو یقینی بنایا ہے۔کوئی بھی انٹر پرینیور ہمارے پاس آئے اور اپنا کاروبار کرے' ہم اس کے شانہ بشانہ ہوں گے۔انٹر پرینیورشپ کی یہ کہانی جہاں آمادۂ سفر کرتی ہے وہیں کام یابی کے اصولوں کو بے نقاب کرکے زادِ راہ بھی فراہم کرتی ہے۔ڈاکٹر امجد ثاقب نے اپنا قلم' کسی کی ستائش میں نہیں بلکہ ایک خوب صورت سماج کی تعمیر کے لیے اٹھایا۔ان مجبور لوگوں کے لیے جو تاریک راہوں میں مارے جاتے ہیں اور ان کے لیے جو ابھی زادِ راہ کے متلاشی ہیں۔ان کہانیوں کے پسِ منظر میں مجھے ایک عظیم پاکستان تعمیر ہوتا ہوا نظر آتا ہے۔

محمد شہباز شریف

بل انتم المکرّمان

(لیکن تم دونوں تو صاحبِ عزت ہو)

سفرِ ہجرت کے دوران آنجناب ﷺ کی ملاقات دو ڈاکوؤں سے ہوئی۔آنجناب ﷺ نے پوچھا تمہارے نام کیا ہیں۔ایک نے جواب دیا ہمارا کوئی نام نہیں، لوگ ہمیں ''مہانان'' کہہ کر پکارتے ہیں یعنی' دو ذلیل آدمی'، آنجناب ﷺ نے فرمایا' بل انتم المکرمان' لیکن تم دونوں تو صاحبِ عزت آدمی ہو۔ان دونوں کو اسی وقت ایمان کی دولت مل گئی اور وہ مسلمان ہوکر صحابیت کے شرف سے سرفراز ہوئے۔

یہ دنیا اس طرح بنائی گئی ہے کہ اس میں خیر اور شر کو باہم مخلوط کر دیا گیا ہے۔مصلح کا کام یہ ہے کہ وہ خیر کو چھانٹ کر الگ کرلے اور خیر ہی کی طرف دعوت دے۔قرآن نے مال وزر کو فتنہ بھی کہا اور خیر بھی۔صحابہ رضی اللہ عنہم کی صفوں میں ایک طرف حضرت ابوذر غفاری ؓ اور سیدنا علی المرتضیٰ ؓ جیسے حضرات تھے جن کا فقر ضرب المثل تھا تو دوسری طرف سیدنا عثمان ابن عفان ؓ اور حضرت عبدالرحمٰن بن عوف ؓ جیسے اغنیاء کی بھی کمی نہیں تھی۔

ہمارا عجیب حال ہے کہ ہم اہلِ زر کو حقارت کی نظر سے بھی دیکھتے ہیں اور ان جیسا بن جانے کی تمنا میں ہمارا دل بھی مچلتا ہے۔ایک سچے مصلح کی طرح ڈاکٹر امجد ثاقب نے پاکستان کے امیر ترین لوگوں کی کام یابی کے پسِ پردہ خیر کو دریافت کرنے کی کام یاب کوشش کی ہے۔ایک زمانے میں ڈاکٹر صاحب نے خواجہ سراؤں جیسے طبقے کی دست گیری کا بیڑا اٹھایا تھا۔اب ایک بہت بڑا کام انھوں نے یہ کیا ہے کہ پاکستان کے امیر ترین لوگوں کے حالات کا ایک ایسا انسائیکلوپیڈیا مرتب کر دیا جس کے صفحات میں ہمیں اس سوال کا جواب مل سکتا ہے کہ یہ لوگ معاشی پستی کے پاتال سے اٹھ کر دولت وثروت کے ساتویں آسمان تک کیسے پہنچے۔

'کام یاب لوگ' پڑھ کر اندازہ ہوتا ہے کہ یہ موضوع ایسا نہیں تھا کہ اس کو نظر انداز کر دیا جاتا۔ یہ لوگ وہ ہیں جنہوں نے بھوک کا علاج بھیک میں تلاش نہیں کیا۔ انہوں نے اپنی ذات پر اعتماد اور اللہ تعالیٰ کی نصرت کو اپنی طاقت بنایا۔ کہانیاں سب کی ایک جیسی ہیں کردار، نام اور مقامات مختلف ہو سکتے ہیں۔ کوئی گجرات کاٹھیاواڑ سے نکلا، کوئی دہلی سے، کوئی چکوال سے کوئی پانی پت سے۔ چنیوٹ کی مٹی میں جانے کیا کشش تھی جس نے سب کو اپنی طرف کھینچ لیا۔ یہ عجیب لوگ تھے جنھوں نے قلی بن کر لوگوں کا بوجھ اٹھایا، مزدوری کی، فاقے جھیلے، فٹ پاتھوں پر سوئے، یخ بستہ راتوں میں بدبودار کھالوں پر بیٹھ کر ٹرکوں پر سفر کیا لیکن دست سوال دراز نہیں کیا، امید کا دامن ہاتھ سے نہیں چھوڑا، یہ معمولی لوگ نہیں تھے۔ صبر ، انکسار، سخت محنت، خود اعتمادی اور خدا اعتمادی، ناقابلِ شکست حوصلہ مندی، ڈوب کر ابھرنے کی صلاحیت، صلہ رحمی، اسراف سے گریز اور سخاوت، ایثار، ایک دوسرے کو آگے بڑھانے کا جذبہ، دیانت داری، راست بازی، بزرگوں کی تعظیم، مضبوط خاندانی نظام یہ وہ باتیں ہیں جن کے باعث یہ سب بام عروج پر پہنچے۔ انہوں نے وطن کی مٹی سے کبھی بے وفائی نہیں کی نہ یہ ان گلیوں اور مکانوں کو بھولے جن میں انھوں نے غربت کے دن کاٹے تھے۔ یہ کام یاب لوگ اس وطن کے محسن ہیں آج پاکستان میں جتنی جدت، روشنی اور ترقی نظر آتی ہے اس میں ان بے مثال لوگوں کا حصہ بہت بڑا ہے۔ انھی میں پاکستان کے سب سے زیادہ ٹیکس دینے والے لوگ بھی ہیں۔ ان کا سب کچھ پاکستان ہے۔

یہ ایک خوش گوار اتفاق ہے کہ پاکستان کے ان کام یاب لوگوں کی کہانی لکھنے کا بیڑا پاکستان کی تاریخ کے کام یاب شخص نے اٹھایا۔ یہ کام ڈاکٹر امجد ثاقب کے علاوہ کوئی اور نہیں کر سکتا۔ اس کو بھی چنیوٹ کی مٹی کا فیضان ہی سمجھنا چاہیے کہ وہاں افسری کرتے کرتے ڈاکٹر صاحب کو بھی آج سے پندرہ سال پہلے تجارت کا خیال آیا اور تجارت بھی اللہ کے ساتھ۔ یہ وہ زمانہ تھا جب چھوٹے سودی قرضوں کے بنگلا دیش ماڈل نے دنیا کو حیرت میں ڈال رکھا تھا۔ ڈاکٹر صاحب نے کہا قرضہ سود کے بغیر کیوں نہیں ہو سکتا۔ نوکری سے استعفیٰ دیا اور ایک دوست کے دس ہزار کے عطیے سے ایک مسجد میں بلا سود کریڈٹ سکیم کی بسم اللہ کر دی۔ آج کا پاکستان ڈاکٹر صاحب کا اکیس ارب روپے کا مقروض ہے۔ اقبالؒ نے کہا تھا

جو حرف قل العفو میں پوشیدہ ہے اب تک

اس دور میں شاید وہ حقیقت ہو نمودار

خوشا کہ ڈاکٹر ثاقب نے اس خواب کو تعبیر دے دی۔ ادھر غالبؔ کہتا ہے کہ

کوئی نہیں ہے اب ایسا جہان میں غالبؔ

کہ جاگنے کو ملا دیوے آ کے خواب کے ساتھ

شاید غالبؔ نے صحیح نہیں کہا تھا۔ خواب کو حقیقت بنانے والے ہر عہد میں موجود رہتے ہیں۔ پاکستان میں آج اخوت سے قرض لے کر واپس لوٹانے والوں کا تناسب 99 فی صد سے زیادہ ہے۔ یہ سب 'بل انتم المکرَمان' کہنے والے نبی ﷺ کی سنت کو زندہ کرنے کا انعام ہے' ایک زندہ معجزہ۔

میں کتاب شروع کرنے سے پہلے نہیں سمجھتا تھا' اب سمجھتا ہوں کہ اس کتاب کا ہر حرف ترغیب خیر ہے۔ ان کی اس بات سے کون اتفاق نہ کرے گا کہ دولت بری نہیں دولت جمع کرنا برا ہے۔ وہ دولت اچھی نہیں جو اللہ کی یاد سے بے گانہ کر دے۔ یہ ایک بے مثال تحقیقی کارنامہ ہے جو مصنف کی پندرہ سال کی محنت کا ماحصل ہے لیکن اس کا اسلوب تحقیقی کتابوں کی طرح خشک نہیں بلکہ طلسم ہوش ربا کی طرح سحر انگیز ہے۔ یہ کتاب چنیوٹ کے قیمتی تاج کا سب سے بیش قیمت ہیرا کہلانے کی مستحق ہے' عمر حیات محل سے کہیں زیادہ۔

ڈاکٹر عبدالقادر خان

حرف آغاز

اس کتاب کے کئی مقاصد ہیں۔

بظاہر یہ کتاب کام یاب لوگوں کے بارے میں ہے۔ان لوگوں کے بارے میں جنھوں نے اپنے لیے نئی دنیا تعمیر کی اور جن کی محنت ضرب المثل بن گئی لیکن بنیادی طور پر یہ کتاب ہر اس شخص کے لیے ہے جو آگے بڑھنے کی جُست جو رکھتا ہے۔کام یابی اور دولت کسی ایک شخص یا ایک گھرانے کی میراث نہیں۔ یہ اللہ کی دین ہے اور اس کی تقسیم کا نظام بھی منفرد ہے۔ پنجاب کے ایک چھوٹے سے شہر چنیوٹ کے کچھ لوگ دو سو سال پہلے غربت کا شکار تھے لیکن آج وہ دولت میں کھیلتے ہیں۔ان لوگوں کی کہانی بہت سے لوگوں کی ہمت بڑھا سکتی ہے۔ایسی ہی ایک داستان اخوت کی بھی ہے۔ یہ ادارہ لوگوں کو اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے قرضِ حسن پیش کرتا ہے۔اب تک یہ ادارہ لاکھوں گھرانوں کی مدد کر چکا ہے۔ یہ لاکھوں گھرانے چھوٹے چھوٹے کاروبار کرتے ہیں۔خوانچہ فروشی، ریڑھی، دکان، سلائی، کڑھائی، معمولی تجارت لیکن ان کے خواب بہت بڑے ہیں۔ یہ آسمان چھونا چاہتے ہیں۔

میں جب اخوت کے لوگوں کو دیکھتا ہوں تو وہ چنیوٹی تاجر یاد آتے ہیں جو بے سروسامانی کے عالم میں اپنے شہر سے نکلے اور برصغیر کے مختلف شہروں کا رخ کرنے لگے۔انھوں نے وہاں فٹ پاتھ پہ بیٹھ کر ایسے ہی کام شروع کیے اور دیکھتے ہی دیکھتے عروج پر جا پہنچے۔دکانیں، ملیں، فیکٹریاں، کارخانے، بینکنگ، انشورنس، رئیل اسٹیٹ......وہ کیا خوبیاں تھیں جن کی بدولت چنیوٹ کے یہ لوگ اتنی بڑی کام یابی سے ہم کنار ہوئے۔کیا ہم اخوت سے قرض لینے والوں کو ان خوبیوں سے آگاہ نہیں کر سکتے۔شاید ان میں سے بھی کوئی چنیوٹی شیخوں کی طرح عزم و ہمت کا نیا باب لکھنے میں کامیاب ہو جائے۔ ہزاروں، لاکھوں نہیں۔بس چند ایک۔ یہ وہ بنیادی مقصد ہے جس کے لیے یہ کتاب لکھی گئی تاہم اس کتاب کے چند اور مقاصد بھی ہیں۔

یہ کتاب ان لوگوں کے لیے بھی ہے جو بڑے بڑے خواب دیکھتے ہیں اور پھر تھک ہار کر چند ہزار کی نوکری

تلاش کرنے نکل کھڑے ہوتے ہیں۔ اپنے کاروبار کا راستہ انھیں مشکل دکھائی دیتا ہے۔ وہ ایک کام یاب انسان بننے کی آرزو کے باوجود بہت کم پر قناعت کر جاتے ہیں۔ ان کے اندر کا انٹرپرینور نشوونما ہی نہیں پاتا۔ کم ہمتی کے گرداب میں گھرے ان لوگوں کو بھی ساحل پر پہنچنا ہے۔ انھیں بھی روشنی درکار ہے۔

تیسرا مقصد انٹرپرینورشپ (Entrepreneurship) کے ایک ماڈل کی نشاندہی کرنا ہے۔ وہ ماڈل جس نے ہماری اپنی مٹی سے جنم لیا اور جس کے جیتے جاگتے کردار ہمارے سامنے موجود ہیں۔ یہ ماڈل کیا ہے۔ امانت، دیانت، صداقت، محنت، جفاکشی اور حسنِ تخلیق۔ اچھا انٹرپرینور یا اچھا تاجر، بددیانت، ذخیرہ اندوز، ملاوٹ کرنے والا یا لالچی اور حریص نہیں ہوسکتا۔ وہ تو اللہ کا دوست ہے اور اس کا مقام ولیوں کے برابر ہے۔ چوتھا مقصد اخوت یونی ورسٹی میں چنیوٹ سکول آف بزنس کی تعمیر ہے۔ ''چنیوٹ سکول آف بزنس''، جہاں ان اصولوں پہ بحث کی جائے جو ایک عام شخص کو کام یاب تاجر یا بڑا صنعت کار بنا سکتے ہیں۔ دنیا کے بڑے بڑے بزنس سکولوں میں اس بزنس کی تعلیم دی جاتی ہے جو ذاتی مفاد کے گرد گھومتا ہے۔ کیا کوئی ایسا بزنس نہیں ہوسکتا جو اللہ کی راہ میں دینے یا Giving پہ بھی یقین رکھے۔ جو منافع اور Growth کے ساتھ ساتھ وسائل کی یکساں تقسیم کو بھی اپنی منزل سمجھتا ہو۔

یہ کتاب کسی ایک فرد یا گروہ کے لیے نہیں لکھی گئی۔ چنیوٹی شیخ تو محض ایک استعارہ ہیں۔ ہمیں، کچھ کام یاب لوگوں کی کہانی سنا کے تمام محنت کرنے والوں کی عزت کا احساس بیدار کرنا ہے۔ خواہ وہ لوگ چنیوٹی ہوں، میمن ہوں، بوہرے ہوں یا سوداگران دہلی۔ اخوت سے قرض لینے والے بھی اسی فہرست میں شامل ہیں۔ ایک پس ماندہ معاشرہ میں لوگ ایک انٹرپرینور اور کاروبار کرنے والے کو ''شیخ'' کہہ کر مذاق کا نشانہ بناتے ہیں۔ یہ اپنی کمزوری چھپانے کی ایک بھونڈی کوشش ہے۔ اگر کوئی شخص اپنی محنت سے کام یابی کے چراغ روشن کرے، ہزاروں افراد کے لیے روزگار کا وسیلہ بن جائے اور پھر وہ دینے کی لذت سے بھی آشنا ہو تو اس سے بڑا مرتبہ اور کس کا ہوسکتا ہے۔ ایمان دار تاجر کسی بھی معاشرے کے سر کا تاج ہیں۔ یہ کتاب ایمان دار تاجروں اور اچھے انٹرپرینورز کو خراجِ تحسین بھی ہے تاکہ ہمارے گلی کوچوں اور بازاروں میں تجارت کے اچھے اصولوں کو فروغ ملے اور ہم نوکریاں مانگنے والوں کی بجائے

نوکریاں دینے والے بن جائیں۔

اس مختصر کتاب کے تین حصے ہیں۔ کتاب کا پہلا حصہ چنیوٹ نامی شہر کی گم گشتہ کہانی پر مشتمل ہے۔ منظر اور پس منظر۔ یہ شہر کب آباد ہوا اور چنیوٹی شیخ یہاں کب آئے۔ ان گلی کوچوں نے انھیں کیا دیا اور وہ یہاں سے نکل کر دور دراز شہروں میں کیوں پہنچے۔ دوسرا حصہ اسی کہانی کی مزید تفصیل ہے۔ یہاں سے نکلنے والوں نے اجنبی شہروں میں کس طرح محنت کی اور کس طرح اپنے کاروبار کی بنیاد رکھی۔ خون پسینہ محنت اور جدوجہد۔ اس تفصیل میں ان کی عزم و ہمت کی تصویر نظر آتی ہے۔ تیسرا حصہ ان عوامل اور خوبیوں کو سمجھنے کی ایک کوشش ہے جن کی بدولت یہ لوگ کام یابی کی منزل تک پہنچ پائے۔ ان خوبیوں کی نشان دہی اور ان کا تذکرہ اس کتاب کا اہم مقصد ہے۔ ان تین ابواب کے علاوہ کچھ ملے جلے موضوعات کا احاطہ منتشر اوراق کی صورت میں کیا گیا ہے جو کئی معلومات فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ انٹرپرینورشپ کی دیگر جہتوں کو بے نقاب کرتے ہیں۔

ہم عام طور پر دولت کو برا سمجھتے ہیں لیکن اصل میں ایسا نہیں۔ ہمارے دین میں دولت کو خیر کہا گیا ہے۔ دولت کمانا برا نہیں البتہ اس کا استعمال اچھا یا برا ہوسکتا ہے۔ اگر دولت کمانا برا ہوتا تو زکوٰۃ اور صدقات کا حکم کیوں دیا جاتا۔ دولت بری نہیں دولت جمع کرنا برا ہے۔ وہ دولت اچھی نہیں جو اللہ کی یاد سے بے گانہ کر دے یا پھر وہ دولت جو جمع کی جائے مگر اس کے فوائد صرف اپنی ذات تک محدود ہوں۔ ہمیں یہ بھی یاد رکھنا چاہیے کہ رزقِ حلال کی جُستجو اور کام یابی ایک مسلسل سفر کا نام ہے۔ یہی سفر ترقی کا زینہ ہے۔ یہی سفر کائنات کی تسخیر کرتا ہے اور اسی کی بدولت انسان خدا کے حضور سرخرو ہوتا ہے۔

۱۴ اگست ۲۰۱۶

فہرست

حصہ سوم:

حصہ چہارم

حصہ پنجم

حصہ اول

چنیوٹ
تاریخ کے جھروکوں سے

تاریخ قصے کہانیوں کا مجموعہ نہیں، یہ تو سیکھنے کا عمل ہے

باب اول

اس باب میں چنیوٹ کی تاریخ کا مختصر احاطہ کیا گیا ہے۔ یوں تو شہر کی تاریخ افسانوں اور روایات میں گم ہو چکی ہے تاہم مختلف ذرائع سے اس کہانی کے کچھ اوراق سامنے آتے ہیں۔ چنیوٹی شیخ اس شہر میں کب آئے، کیوں آئے۔ انھیں کاروبار کی راہ کس نے دکھائی اور وہ گھر سے نکلنے پہ کیوں آمادہ ہوئے۔ کچھ ٹوٹی پھوٹی کڑیاں، کچھ منتشر یادیں......

تاریخ کے جھروکوں سے

1.1۔ حقیقت یا افسانہ

"چنیوٹ ایک خوب صورت شہر ہے۔ ایک تاج کی مانند اور شیخ برادری اس تاج میں نگینے کی طرح جڑی ہوئی ہے۔"

میرے ایک دوست نے جب یہ بات کہی تو مجھے اس میں مبالغہ دکھائی دیا لیکن آج پچیس سال بعد دیکھتا ہوں تو اس بات میں محبت تو جھلکتی ہے لیکن، مبالغہ نظر نہیں آتا۔ چنیوٹ اپنی تہذیب اور قدامت کے اعتبار سے ایک منفرد شہر ہے۔ دریائے چناب کی پرسکون لہروں نے اسے عجب رنگ و روپ سے نوازا۔ حسن، تہذیب اور سلیقہ۔ اس کے باشندوں نے تو اس کی شہرت کو چار چاند لگا دیے۔ یہاں کے رہنے والے کاروباری افراد نے، جنھیں عام طور پر چنیوٹی شیخ کہا جاتا ہے، اس شہر کا نام دور دور تک پھیلا دیا۔ کاروباری حلقوں میں چنیوٹی شیخوں کی دھوم ہے۔ دولت، کاروباری سمجھ بوجھ، حسنِ اخلاق اور مروت، ان سب میں وہ کسی سے پیچھے نہیں۔ انھوں نے اپنی محنت اور دیانت سے جو تاریخ رقم کی اس کی کوئی مثال نہیں ملتی۔ یہ لوگ عام سے گلی کوچوں اور ٹوٹے پھوٹے مکانوں سے نکلے اور محض اپنے زورِ بازو سے کامیابی کے ہفت آسمان تک جا پہنچے۔ ان پر اقبال کا یہ شعر پوری طرح صادق آتا ہے۔

ہم خود تراشتے ہیں منازل کے راہ و سنگ
ہم وہ نہیں ہیں جن کو زمانہ بنا گیا

چنیوٹ ایک چھوٹا سا شہر ہے۔

دریائے چناب کے کنارے آباد، ایک قدیم شہر جس کے آغاز کے بارے میں حتمی طور پر کچھ نہیں کہا جا سکتا۔ ہر شخص اپنی معلومات کے مطابق اس کا رشتہ تاریخ کے مختلف ادوار سے جوڑتا ہے لیکن یہ ساری باتیں افسانوں سے بڑھ کر کچھ نہیں۔ کچھ لوگ کہتے ہیں کہ کسی زمانے میں یہاں پر چینیوں کی ایک بستی

آبادتھی، جن کے نام پراس شہر کا نام چنیوٹ پڑ گیا اوراس دریا کو دریائے چناب کہنے لگے۔ایک دوسری روایت یہ ہے کہ کسی قدیم حکم ران کی دختر ''چندن'' کو چنیوٹ کی موجودہ جگہ بہت پسند آئی۔یہاں اس کے حکم سے شہر بسایا گیا جواس کے نام کی رعایت سے ''چندنی اوٹ'' کہلایا۔رفتہ رفتہ تلفظ کی سہولت کے پیش نظر یہ لفظ چنیوٹ ہوگیا۔ایک روایت یہ بھی ہے کہ یہ شہر ایک قدیم قبیلہ ''چندن'' نے آباد کیا تھا جس کا ذکر سید وارث شاہ کی مشہور پنجابی داستان ''ہیر رانجھا'' میں بھی آیا ہے۔کچھ لوگوں کے نزدیک یہ نام چندرما (چاند) یا چندن (ایک خوشبودار لکڑی) سے مستعار لیا گیا ہے لیکن یہ ساری باتیں قرین قیاس نظر نہیں آتیں۔محض افسانہ یا داستان طرازی۔

نام کی طرح اس شہر کی قدامت بھی پردۂ اسرار میں کھو چکی ہے۔شاید یہ کبھی کسی قدیم تہذیب کا گہوارہ رہا ہو۔ہڑپہ یا موہنجوداڑو کی طرح کی کوئی بستی۔شہر کے گردونواح میں کئی ٹیلے موجود ہیں جن سے پرانی اشیاء برآمد ہوتی رہتی ہیں۔تاہم کسی باقاعدہ کھدائی کی غیر موجودگی میں یقین سے ایسا نہیں کہا جا سکتا۔ایک کمزور روایت کے مطابق ہندوؤں کی مقدس کتاب رامائن میں چنیوٹ نامی ایک بستی کا ذکر کیا گیا ہے۔
مولانا جعفر قاسمی کے بقول چنیوٹ کو کبھی اجھن بھی کہا جاتا تھا۔اجھن، اجودھن اور ٹیکسلا۔کئی لوگ کہتے ہیں کہ یہ تینوں مقام علم ودانش اور تہذیب کے مراکز تھے۔بعض ستم ظریف ارتھ شاستر کے مصنف مشہور عالم، ہندو مفکر چانکیہ کا تعلق بھی چنیوٹ سے جوڑتے ہیں۔چانکیہ نے چندر گپت موریا کو حکم رانی کے ان رموز سے آشنا کیا جو آج بھی قدر و منزلت کی نگاہ سے دیکھے جاتے ہیں۔زبانی روایات کے مطابق سکندر اعظم، اشوک اعظم، مہاراجہ بکرماجیت اور راجہ ہنس رائے جیسے حکمران بھی تاریخ کے مختلف ادوار میں اس سرزمین پہ سایہ فگن رہے تاہم ان ساری باتوں کے کوئی حتمی اور ٹھوس شواہد موجود نہیں۔ساتویں اور دسویں عیسوی کے بعد مسلمان حکم رانوں یعنی محمد بن قاسم، محمود غزنوی اور محمد غوری کے آنے سے برصغیر میں نئی سیاسی قوتوں نے جنم لیا۔یہ لوگ اس شہر کے قرب وجوار سے گذرتے رہے لیکن کسی نے مستقل پڑاؤ نہ کیا۔چنیوٹ اوراس کے ملحقہ علاقوں پر زیادہ تر مقامی سرداروں یا راجاؤں کی ہی حکومت رہی۔

کئی سو سال پہ محیط یہ کہانی آج ماضی کی راکھ میں دفن ہو چکی ہے۔گردشِ ایام کبھی پیچھے کی طرف لوٹے تو

شاید یہ راز فاش ہو کہ دریا کے کنارے اس سرسبز وادی میں انسان نے پہلا قدم کب رکھا۔

1.2۔مغلیہ دور، سکھ اور انگریز

روایت اور افسانوں سے ایک قدم آگے بڑھیں۔
تاریخ کے باقاعدہ حوالوں کے مطابق ۱۳۹۸ء کی ہندوستانی مہم کے دوران امیر تیمور نے چنیوٹ کو فتح کیا اوراس کے بعد یہ شہر ایک طویل عرصہ تک اس کے ورثا کے قبضے میں رہا۔ان کے کمزور ہونے پر مقامی قبائل نے سر اٹھایا اور پھر ایک روز مغلیہ خاندان کے بانی ظہیر الدین بابر نے ادھر کا رخ کیا۔بابر نے ۱۵۱۹ء میں چنیوٹ فتح کرلیا۔اس نے اپنی فوجوں کو لوٹ مار کرنے یا شہر کو تباہ وبرباد کرنے سے سختی سے باز رکھا۔وہ اس علاقے کو اپنے آبائی ورثے کا ایک حصہ سمجھتا تھا۔بابر کی فتح کے بعد یہ علاقہ طویل عرصہ تک مغلوں کے زیر حکومت رہا۔اکبر کے زمانے میں یہاں ایک قلعہ تھا، جس میں پانچ ہزار فوجی رہتے تھے۔اس قلعہ کے آثار قلعہ ریختی کے نام سے آج تک محفوظ ہیں۔عہد شاہجہانی کے دو مشہور ومعروف اشخاص، وزیراعظم سعد اللہ خان اور حکیم علیم الدین الانصاری، اسی شہر یا قرب وجوار کے رہنے والے تھے۔مؤخر الذکر تاریخ میں وزیر خان کے نام سے معروف ہے۔شاہجہان کے عہد میں وہ لاہور کا گورنر بھی تھا۔کچھ لوگوں کے بقول سعد اللہ خان نے یہاں ایک خوبصورت جامع مسجد بنائی، جس میں قرب وجوار کی پہاڑیوں کا پتھر استعمال کیا گیا تھا۔

شاہجہان کے عہد سے لے کر اورنگ زیب کے ابتدائی جانشینوں تک شہر زیادہ تر پرسکون رہا لیکن اٹھارہویں صدی عیسوی میں احمد شاہ ابدالی کے حملوں اور سکھوں کی لوٹ مار سے یہاں بہت تباہی پھیلی۔بھنگی قبیلہ کے سکھ سرداروں اور ملتان اور جھنگ کے سیالوں کی چپقلش کے اثرات بھی یہاں پہنچتے رہے۔ہر طرف ایسا انتشار پھیلا کہ اہل شہر کے لئے سکون کی زندگی ناممکن ہوگئی۔اٹھارھویں صدی کے آخر میں بھنگی سکھ یہاں قابض تھے۔انہوں نے چنیوٹ کی خوجہ برادری کے کچھ افراد کی سرپرستی بھی کی جن میں سلطان محمود خوجہ (یا خواجہ) اوراس کے خاندان کا نام لیا جاتا ہے۔ان لوگوں کو جاگیریں اور منصب عطا ہوئے اور وہ علاقے کے حاکم قرار پائے۔جب مہاراجہ رنجیت سنگھ نے چنیوٹ فتح کیا تو خواجہ سلطان

ملگوں نے بہت بہادری سے شہر کا دفاع کیا۔ بہادری کے اس مظاہرے پر رنجیت سنگھ بے حد متاثر ہوا اس نے شہر فتح کرنے کے بعد ملگوں خاندان کو مزید جاگیر سے نوازا۔ جھنگ کے ڈسٹرکٹ گزیٹیئر (1928) کے مطابق خواجہ سلطان ملگوں کے اہل خانہ کو بیسویں صدی کے اوائل تک یہاں کی زندگی میں اہم مقام حاصل رہا لیکن پھر جائیداد کی تقسیم در تقسیم کے بعد ان کی اہمیت میں کمی آنے لگی۔

۱۸۴۸ء میں ایک سکھ سپہ سالار نراین سنگھ کے ہاتھوں شہر اور قلعہ کو دوبارہ نقصان اٹھانا پڑا۔ اس سے اگلے سال (۱۲۶۰ھ/۱۸۴۹ء)، جب انگریزوں نے پنجاب کو اپنی سلطنت میں شامل کیا تو یہ شہر بھی انگریزی تسلط میں آ گیا۔ پانی پت کے ملگوؤں کے بعد مقامی طور پر یہاں کا دوسرا اہم گھرانہ قاضی کہلاتا تھا جنہیں انگریزوں نے زمین اور ذیلداری کا منصب عطا کیا۔ مقامی انتظامیہ کی سرپرستی کی بدولت شہر کی سیاست میں قاضی خاندان کا عمل دخل بڑھتا رہا اور خوجہ برادری کی اہمیت بہت کم ہو گئی۔ بیرونی تسلط اور جاگیردارانہ نظام ایک طویل عرصہ تک لوگوں کا مقدر رہا۔ غربت، افلاس اور غلامی نے لوگوں کا ناطقہ بند کر دیا۔ تعلیم اور روزگار کی سہولت رہی نہ غربت کے افق پر امید کا کوئی ستارا روشن رہا۔ بس ہر طرف محرومی اور بے بسی کی سی کیفیت تھی۔ چنیوٹ میں آباد شیخوں میں سے کچھ لوگ اس غربت سے اتنا تنگ ہوئے کہ دوسروں شہروں کا رخ کرنے لگے۔ یہ ہندوستان کی جنگِ آزادی 1857 کے چند سال ادھر اور چند سال اُدھر کی بات ہے۔

ہجرت کرنے والے یہی لوگ، چنیوٹی شیخوں کی پُرعزم کہانی کے پہلے کردار بنے۔ عظمت انھی کو ملتی ہے، جو گھر سے نکلنا چاہیں یا پھر کشتیاں جلانے کی ہمت رکھتے ہوں۔

1.3۔ بیسویں صدی کا چنیوٹ

ماضی کے قصے کہانیاں اپنی جگہ لیکن دستاویزی حوالوں سے چنیوٹ کی تاریخ اٹھارویں صدی سے شروع ہوتی ہے۔ اس تاریخ کے چند نمایاں سنگِ میل حسبِ ذیل ہیں:

1۔	بھنگی سکھوں کی یلغار اور قبضہ	1780
2۔	خواجہ سلطان ملگوں کی آمد	1795

3۔	رنجیت سنگھ کی حکومت	1799
4۔	سکھ سردار نرائن سنگھ کا حملہ	1848
5۔	انگریزوں کا تسلط اور غلامی کا آغاز	1849
6۔	مقامی قاضی خاندان کا عروج	1860
7۔	چنیوٹی شیخوں کے کاروباری سفر	1860
8۔	انجمنِ اسلامیہ اور تعلیمی بیداری	1902
9۔	اسلامیہ پرائمری سکول کا قیام	1902
10۔	ہفت روزہ اخبار المنیر کا اجراء	1905
11۔	اسلامیہ ہائی سکول کا قیام	1915
12۔	عمر حیات محل کی تعمیر	1928
13۔	لوکل سیلف گورنمنٹ اور مقامی میونسپل کمشنرز	1930
14۔	مجلس اصلاح المسلمین کا قیام	1934
15۔	ہفت روزہ یادِ خدا کا اجراء	1937
16۔	مدرستہ البنات (گرلز سکول) کا قیام	1940
17۔	قیامِ پاکستان	1947
18۔	چودہ ہزار ہندوؤں کا انخلاء اور بیس ہزار مہاجرین کی آمد	

بیسویں صدی کے اوائل تک چنیوٹ اچھا خاصہ قصبہ بن چکا تھا۔ دکانیں، کاروبار، سکول، تاہم اس گہما گہمی میں مسلمانوں کی ترقی کے راستے بہت محدود تھے۔ بظاہر ہر طرف انگریز کی حاکمیت تھی لیکن اصل راج مقامی زمینداروں اور ہندو بنیوں کا تھا۔ جاگیردارانہ نظام اور حالات کی چیرہ دستیوں سے تنگ آ کر کچھ لوگوں نے فیصلہ کیا کہ وہ یہ شہر ہی چھوڑ جائیں۔ ان لوگوں میں اکثریت چنیوٹی شیخوں کی تھی جن کے آباؤ اجداد ایک مدت سے چھوٹے چھوٹے کاروباروں سے وابستہ تھے۔ ان لوگوں کا اپنے شہر سے نکل کر دور دراز ہجرت کرنے کا واحد مقصد غربت سے چھٹکارا پانا اور کاروبار کرنا تھا لیکن چنیوٹ سے نکل کر بھی ان کا رشتہ چنیوٹ سے نہ ٹوٹ سکا۔ یہ لوگ جہاں بھی گئے مڑ کر چنیوٹ ہی کی طرف دیکھتے

رہے۔ان کی محنت اور دولت کی وجہ سے چنیوٹ کی معیشت نے بھی کروٹ بدلی۔ان کی خوش حالی کے آثار ان بلند و بالا حویلیوں کی صورت میں نظر آنے لگے جنھیں یہ ایک سو سال تک بناتے رہے۔تجارت میں کام یابی ملی تو برادری کے کچھ لوگ برصغیر سے نکل کر برما، جاپان اور نیپال تک جا پہنچے۔1915 کے لگ بھگ انھوں نے نیپال میں چمڑے کا ایک کارخانہ لگایا اور ''نیپال والے'' کے نام سے مشہور ہوئے۔ منوں فیملی کے کچھ لوگ شوقِ سفر میں اس سے بھی آگے نکل گئے۔انھوں نے جاپان میں رہائش اختیار کی اور وہاں بھی کاروبار کیا۔چنیوٹ ہی کے ایک اور فرزند شیخ فضل الٰہی نے بھی کلکتہ میں بڑا نام پیدا کیا۔ انہیں خان بہادر کا لقب ملا۔ان کے متعلق مشہور ہے کہ دوسری جنگ عظیم میں انہوں نے انگریز فوج کے محکمہ سپلائیز کو لاکھوں روپے کا مال ادھار مہیا کیا تھا۔1928ء میں مکمل ہونے والا عمر حیات محل بھی ایک چنیوٹی شیخ تاجر ہی کا کارنامہ تھا۔اس محل کی تعمیر میں جو سامان استعمال ہوا وہ بلجیم اور فرانس سے خریدا گیا۔

بیسویں صدی کے آغاز تک چنیوٹی شیخ، تجارت کے فن میں طاق ہو چکے تھے اور وہ پورے ہندوستان میں اچھے کاروباری کے طور پر ابھرنے لگے۔انھوں نے مٹی کو سونا بنانے کا گُر سیکھ لیا لیکن اس کام یابی کے باوجود ان کے دل سے چنیوٹ کی محبت کم نہ ہوئی۔دولت بہت سے لوگوں کو مل جاتی ہے لیکن بانٹنے کی توفیق سب کو نہیں ملتی۔چنیوٹی شیخوں کو دولت ملی اور ساتھ ہی اللہ کی راہ میں بانٹنے کی لذت بھی۔ان کی فیاضی اور دردمندی کی بہت سی کہانیاں ہیں۔ایسی ہی ایک کہانی کا نام انجمن اسلامیہ چنیوٹ بھی ہے جس کا آغاز بیسویں صدی کے شروع میں ہوا۔اس انجمن کا سب سے پہلا کارنامہ ایک چھوٹے سے تعلیمی ادارے یعنی اسلامیہ پرائمری سکول چنیوٹ کا قیام تھا جو 1915 میں میٹرک کی سطح تک جا پہنچا۔اس سکول نے ایک یا دو نہیں سیکڑوں کروڑ پتی پیدا کیے۔یہاں سے پڑھ کر نکلنے والے کئی ایک طالب علم فیصل آباد، لاہور اور کراچی چیمبرز آف کامرس کے صدر بنے اور انھوں نے دنیا بھر میں اپنا لوہا منوایا۔

اسلامیہ پرائمری سکول نامی چھوٹا سا دِیا کیسے روشن ہوا یہ بھی چنیوٹ کی کہانی کا ایک خوبصورت باب ہے۔

1.4۔ چنیوٹ کا پہلا سکول

یہ 1900ء کے لگ بھگ کا ذکر ہے کہ چنیوٹ کے ایک مخیّر شخص ملک بھگوان داس نے کچھ مقامی

ہندوؤں کے مشورہ سے ایک سکول کی بنیاد رکھی جو کچھ ہی عرصہ کے بعد ہائی سکول کا درجہ اختیار کر گیا اور ایم۔بی۔ہائی سکول کے نام سے مشہور ہوا۔تعلیمی شعبہ میں اس پیش رفت کی بدولت ہندوؤں کی کایا پلٹنے لگی جبکہ مسلمان بدستور جہالت کے اندھیروں میں گم تھے۔اس صورت حال نے چنیوٹ کے صاحبِ دل مسلمانوں کو بھی سوچنے پہ مجبور کیا اور انھوں نے بھی علمی میدان میں ہندوؤں کے مقابلہ کی ٹھانی۔یکم ستمبر 1902ء کو چنیوٹ کی تاریخی شاہی مسجد کے بیرونی باغ میں اہلِ شہر کا ایک اجتماع ہوا جس میں مسلمانوں کی زبوں حالی پہ گفت گو ہونے لگی۔وسائل کی تنگی اور عزائم کی وسعت وپختگی۔اجلاس طویل ہوتا گیا لیکن کوئی راستہ نظر نہ آیا۔اجلاس کے شرکاء کو یہ جان کر بار بار دکھ ہوتا کہ ایم بی ہائی سکول میں مسلمان بچوں کو داخلہ نہیں مل سکتا۔''شہر چھوڑ جائیں' ہندوؤں سے بھیک مانگیں یا پھر اپنا سکول بنائیں'' آخری راستہ ناممکن نظر آتا تھا لیکن اسی پر اتفاق ہونے لگا۔انجمن اسلامیہ چنیوٹ کے زیرِ انتظام ایک سکول کے قیام کی قرار داد منظور ہوئی۔قرار داد کی منظوری سے لے کر سکول کی تعمیر تک۔یہ ایک صبر آزما جدوجہد تھی۔اس جدوجہد میں جن افراد نے کلیدی کردار ادا کیا ان میں شہر کے اور لوگ بھی تھے لیکن تین افراد یعنی حاجی سلطان محمود ودھاون المعروف بانی' حاجی سلطان محمود ودھاون کل والے اور حاجی سلطان محمود دگوں المعروف ناظم سرفہرست تھے۔چنیوٹی شیخ برادری کے یہ تینوں لوگ جو ہم نام بھی تھے اپنی خدمات کے حوالے سے چنیوٹ کی تاریخ میں بے حد معتبر خیال کئے جاتے ہیں۔چنیوٹ میں مسلمانوں کا پہلا سکول انھی بزرگوں کی محنت کا حاصل تھا۔حاجی سلطان محمود کو بانی اس لیے کہا گیا کہ انھوں نے انجمنِ اسلامیہ کی بنیاد رکھنے میں سب سے اہم کردار ادا کیا اور دوسرے سلطان محمود نے بعد میں نظم ونسق سنبھالا اس لیے وہ ناظم کہلائے۔اس وقت یعنی 1902 میں انجمن کے اغراض و مقاصد کی ایک طویل فہرست مرتب کی گئی لیکن سب سے پہلے محلّہ چاہ محمد دین میں ایک تعلیمی مدرسہ قائم ہوا۔ چند ہی دنوں بعد یہ مدرسہ محلّہ راجے والی میں واقع ایک چنیوٹی شیخ، میاں کریم بخش بھراڑہ کی حویلی میں منتقل ہوگیا۔شہر بھر میں حصولِ علم کی ایسی لہر چل نکلی کہ یہ حویلی بھی طلباء کی بڑھتی تعداد کی وجہ سے کم پڑ گئی اور مدرسہ کو شاہی مسجد چنیوٹ کی عمارت کے جنوبی برآمدوں میں منتقل کرنا پڑا۔1905ء میں یہ مدرسہ پرائمری سے مڈل اور چند سال بعد ہائی سکول کی منزل تک آن پہنچا۔چالیس سال تک یہ مدرسہ یہیں قائم

رہا لیکن جب اس عمارت کی وسعت طلباء کی تعداد کی متحمل نہ ہو سکی تو اسلامیہ ہائی سکول چنیوٹ کے لئے ایک نئی عمارت تعمیر کی گئی۔ اس عمارت کے در و دیوار پہ شہر کے مخیّر حضرات کے ساتھ ساتھ خوجہ برداری کے ایثار کی داستان کندہ ہے۔ کہتے ہیں کہ ہر مسلمان گھر میں مٹی کا ایک گھڑا رکھ لیا گیا۔ عورتیں ہر روز جب آٹا گوندھنے لگتیں تو ایک مٹھی آٹا اس گھڑے میں ڈال دیتیں۔ مہینہ گذرنے کے بعد یہ سارا آٹا اکٹھا کر کے فروخت کیا جاتا اور اس سے حاصل ہونے والی آمدنی سکول کی تعمیر کے لیے پیش کر دی جاتی۔ یادِ خدا کے 1940ء کے ایک شمارے میں حافظ خدا بخش صغیر انجمن اسلامیہ کی طویل جدوجہد کا احاطہ کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

''شمال مغربی ہند کے صوبہ پنجاب میں ایک قصبہ ہے جس کا نام چنیوٹ ہے جو جھنگ کے ضلع کی ایک تحصیل کا صدر مقام ہے۔ جب ہندوستان میں سرسید مرحوم کی قیادت میں تعلیم کا آغاز ہوا اس وقت سے لے کر 1902ء تک یہ قصبہ تعلیمی روشنی سے کسی طرح بھی بہرہ ور نہ ہو سکا۔ اس قصبہ کے لوگوں میں دو تہائی آبادی مسلمانوں کی ہے اور ان میں تجارت پیشہ اصحاب کی کثرت ہے جو پنجاب کی اصطلاح میں کھوجے (خوجے) کہلاتے ہیں۔ یہ قوم تمام ہندوستان کے مسلمانوں میں امتیازی درجہ رکھتی ہے اور اپنی دولت اور خوش حالی میں ضرب المثل ہے۔ اس قوم کے بزرگوں کو ستمبر 1902 میں یہ خیال پیدا ہوا کہ تعلیمی تگ و دو میں وہ بھی حصہ لیں چنانچہ ایک سکول کی بنیاد رکھ دی گئی جو پرائمری سے گزر کر مڈل سے ترقی کر کے 1915ء میں ہائی سکول کے درجہ تک جا پہنچا۔ اس کی برکت سے چنیوٹ زیورِ تعلیم سے آراستہ نظر آنے لگا اور ہزاروں غریب طلباء مفادِ تعلیمی سے مستفید ہوتے ہوئے بانیانِ سکول کو دعائے خیر دیتے ہوئے دنیا کے مختلف شعبوں میں نظر آنے لگے''۔

انجمنِ اسلامیہ چنیوٹ نے جس طرح اسلامیہ ہائی سکول کی بنیاد رکھی اور بعد ازاں اس کی شان دار

عمارت تعمیر کروائی اسی طرح لڑکیوں کو زیورِ تعلیم سے آراستہ کرنے کے لیے مدرسۃ البنات کا قیام بھی انجمن کی علم دوستی کا ثبوت ہے۔ گو یہ مدرسہ بہت بعد یعنی 1940 میں قائم ہوا۔ یہ مدرسہ ایک قلیل مدت کے لیے کرائے کی عمارت میں قائم رہا۔ کچھ دیر بعد اسے ''عمر حیات'' کے بے آباد محل میں منتقل کرنے کی تجویز پیش ہوئی جو پروان نہ چڑھ سکی۔ بعد ازاں بلدیہ چنیوٹ سے ایک عمارت پچاس سالہ پٹہ پہ حاصل کی گئی اور وہاں تعلیم کے موتی بکھرنے لگے۔ مدرسۃ البنات کے قیام اور اس کی خدمات کی سرگزشت ''یادِ خدا'' کے صفحات میں محفوظ ہے اور اس امر کی شہادت دیتی ہے کہ گذشتہ نصف صدی میں چنیوٹ میں لڑکیوں کی تربیت کا مقامِ آغاز اسی مدرسہ کے در و دیوار بنے۔

اسلامیہ سکول چنیوٹ نے بہت جلد اک معجزہ کر دکھایا اور غریب مسلمانوں کو نئے نئے خواب دے دیے۔ لوگ اس مدرسہ سے نکل کر کلکتہ کے بازاروں اور بمبئی کے ساحلوں تک پہنچنے لگے۔ کسے خبر تھی کہ اس مدرسہ کے خوشہ چین، معمولی کاروبار کرنے والے یہ لوگ، مستقبل کے عظیم تاجر بنیں گے۔

1.5۔ چنیوٹ اور چنیوٹی شیخ

چنیوٹی شیخ کون ہیں؟ یہ چنیوٹ کہاں سے آئے اور یہ شہر ان کا مسکن کیوں بنا؟ ان سوالوں کے حتمی جواب میسر نہیں۔ ایک روایت کے مطابق مغل بادشاہ اکبر کے عہد میں تلواڑ، پوری، کھنہ اور کپور نامی کچھ ہندو تاجر گھرانے یہاں آباد تھے۔ یہ لوگ تجارت کے لیے برصغیر کے دور دراز علاقوں کا سفر اختیار کرتے۔ ان میں سے کچھ خاندان مسلمان ہو گئے لیکن مسلمان ہونے کے بعد بھی تجارت اور کاروبار سے ان کا رشتہ مسلسل قائم رہا۔ مسلمان ہونے کے بعد جب یہ لوگ تہذیبی اور معاشرتی طور پر ہندوؤں سے الگ ہوئے تو خود کو شیخ، خواجہ یا خوجہ کہلانے لگے۔ یہی نو مسلم تاجر، چنیوٹی شیخ گھرانوں کے جدِ امجد تھے۔ چنیوٹ عہدِ اکبری میں بڑا شہر نہ تھا لیکن اس کی کچھ نہ کچھ تجارتی اہمیت ضرور تھی۔ دریا کے کنارے آباد ہونے کی وجہ سے تجارتی منڈی اور کشتیوں کی تعمیر و مرمت کا مرکز بھی رہا۔ یہاں کا اناج اور کپاس بہت مشہور تھی۔ چنیوٹ کی کاروباری چہل پہل اور رونق دیکھ کر بہت سے تاجر یہاں آباد ہوتے رہے۔ ان میں سے جو لوگ مسلمان تھے ان کو بھی شیخ، خوجہ یا خواجہ کا لقب مل گیا۔ انیسویں صدی کے آغاز میں مقامی

شیخوں کے علاوہ پانی پت کے مگوؤں کے چند گھرانے یہاں آباد ہو چکے تھے۔ مگوؤں کے بزرگ خواجہ سلطان مگوں 1795 میں چنیوٹ پہنچے۔ پانی پت سے نکلنے کے بعد وہ دلی میں تجارت کرتے رہے اور پھر چنیوٹ کے ایک قریبی گاؤں واڑا میں بھی مقیم رہے۔ اس لیے انھیں واڑا والے بھی کہا جانے لگا۔ خواجہ سلطان مگوں کے ہمراہ ان کے بھائی میاں محمد سکندر اور بہت سے اور افراد بھی تھے۔ چنیوٹ پہنچ کر یہ لوگ محلّہ بھوڑاں میں مقیم ہو گئے۔ رفتہ رفتہ مقامی شیخ گھرانوں میں ان کی شادیاں ہونے لگیں اور ان کی وجہ سے کئی اور شیخ قبائل بھی چنیوٹ کا رخ کرنے لگے۔ ان میں ساہی وال ضلع شاہ پور سے خاندان چھرا کے چند افراد' راجپوتانہ سے پسریچہ' لالیاں سے ٹورو والے' لنگر مخدوم سے ڈھینگرہ' ہرسہ شیخ سے چاولے' کوٹ امیر شاہ اور کوٹ شاکر سے سہگل شامل تھے۔ سہگل قبیلہ کے لوگ بعد میں چکوال کے نواح میں بھی آباد ہوئے۔ کچھ مدت بعد خاندان ودھاون کا ایک گروہ بھی پنڈی بھٹیاں سے آ کر محلّہ گڑھا میں آباد ہو گیا۔ وہرہ جو اس وقت تعداد میں سب سے زیادہ ہیں کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ یہ بھارتی گجرات سے نقل مکانی کر کے یہاں پہنچے اور ان کے جدامجد کا نام بابا ٹانڈا مل تھا۔ یہ تمام لوگ ہزاروں یا سیکڑوں نہیں محض چند درجن گھرانوں پہ مشتمل تھے اور معمولی تجارت کرتے تھے۔ مقامی نومسلم تاجروں کے ساتھ' جو اسلام قبول کرنے کے بعد شیخ یا خوجے کہلانے لگے تھے' ان کے مراسم کا بڑھنا قدرتی امر تھا۔ اس باہمی اختلاط سے ایک بڑی چنیوٹی شیخ برادری وجود میں آنے لگی جو کئی ایک مقامی اور بیرونی خاندانوں پر مشتمل تھی۔ اس بڑی برادری میں ضم ہونے کے باوجود مختلف گھرانوں کی پرانی شناخت برقرار رہی اور وہ اپنے ناموں کے ساتھ گوت یا Sub-Caste بھی لکھتے رہے۔ ان گوتوں میں مگوں' وہرہ' منوں' ودھاون' بھراڑ' تلواڑ' پوری' ٹوپرا' کپور' چھرا' پسریچہ' ٹورو واڑے' سہگل' چاولہ اور ڈھینگرہ کا نام لیا جاتا ہے۔ ان میں مسلمان اور ہندو دونوں شامل تھے۔ ہندو تاجر زیادہ تر محلّہ لاہوری اور مسلمان محلّہ شاہ برہان' محلّہ انصاریاں' محلّہ عالی' محلّہ راجے والی اور محلّہ گڑھا میں آباد تھے۔

چنیوٹی تاجروں کے ہندو گھرانے تقسیم ہندوستان کے بعد ہجرت کر کے بھارت چلے گئے اور ان میں سے اکثر دہلی میں سکونت پذیر ہوئے۔ چنیوٹ شہر اور تجارت سے تعلق رکھنے کے باوجود یہ چنیوٹی شیخ نہ

کہلائے۔ چنیوٹی شیخ وہی لوگ کہلائے جو چنیوٹ کے رہنے والے تاجر تھے اور پھر مسلمان ہو گئے۔ وہ مقامی قبائل جو تجارت سے منسلک رہے لیکن مسلمان نہ ہوئے شیخ برادری کا حصہ شمار نہیں ہوتے تاہم آج بھی ان کی گوتیں یا Sub-Castes چنیوٹی شیخوں سے ملتی جلتی ہیں۔

1.6۔ ہجرت یا بھاجڑ

ہجرت' اداسی اور بے چارگی۔ قدیم شہروں کی طرح چنیوٹ شہر اور اس کے باسیوں کو کئی بار اس کیفیت سے گذرنا پڑا۔ ہجرت کے بظاہر معنی تو کسی اور جگہ چلے جانے کے ہیں لیکن یہ ''چلے جانا'' کئی گہری کیفیات کا حامل ہے۔ ہجرت سے ملتا جلتا پنجابی زبان کا ایک لفظ ''بھاجڑ'' بھی ہے جس کے معنی ہیں بھاگ دوڑ' نقل مکانی یا گھر بار چھوڑ کر کسی اور طرف کا رخ کر لینا۔ کسی بڑی مصیبت پڑنے کو بھی بھاجڑ سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ بھاجڑ پڑنا ایک مقبولِ عام پنجابی محاورہ ہے۔ چنیوٹ میں یہ لفظ بہت مستعمل ہے۔ لوگ کہتے ہیں کہ چنیوٹ اور اس کے نواح میں چار بار ''بھاجڑ'' پڑی۔ پہلی بار بھاجڑ کا واقعہ اس وقت پیش آیا جب احمد شاہ ابدالی نے پنجاب پر حملہ کیا اور اس کی فوجیں اس پورے علاقے کو روندتی ہوئی گذر گئیں۔ اس لوٹ مار کی تلخ یادیں ایک عرصہ تک لوگوں کو بے چین کرتی رہیں۔ اس بھاجڑ کے دوران ایک شعر بہت مشہور ہوا۔

کھادا پیتا لاہے دا　　باقی احمد شاہے دا

یعنی جو کچھ کھایا پیا وہی جسم و جاں کو لگا باقی سب تو احمد شاہ لے جائے گا۔ دوسری بھاجڑ رنجیت سنگھ کے حملہ کے وقت پڑی جب لوگوں کو سکھوں کے خوف سے جھنگ اور ملتان کی طرف بھاگنا پڑا۔ یہ بھی بہت سخت وقت تھا۔ اہلِ شہر کئی طرح کے صدموں اور نقصان سے گذرے تاہم شہر کی رونق جلد ہی لوٹ آئی۔ تیسری بھاجڑ 1849 میں ہوئی جب سکھوں کی حکومت ختم ہوئی اور انگریزوں نے پنجاب پر قبضہ جما لیا۔ اس بھاجڑ کے بعد طاقت کے محور میں تبدیلی آئی اور برصغیر میں نئی طاقتوں کا ظہور ہونے لگا۔ بھاجڑ کا لفظ روزمرہ بول چال میں بھی اکثر استعمال ہوتا ہے۔ کوئی ہلکا پھلکا جھگڑا' دنگا فساد ہو جائے اور لوگ ادھر ادھر بھاگنے لگیں تو اس منظر کو بھی ''بھاجڑ'' کہہ کے بیان کیا جاتا ہے۔

چنیوٹی شیخوں کی دور دراز شہروں کی طرف ہجرت' بھاجڑ اور اس سے وابستہ جذباتی صدموں سے بھی منسلک ہے۔ چنیوٹ سے نکل کر کلکتہ اور دوسرے شہروں کی طرف مراجعت بھی ایک طرح کی بھاجڑ تھی جو غربت اور افلاس کی بدولت رونما ہوئی اور پھر سو سال بعد ہندوستان کی تقسیم کو بھی کچھ مقامی لوگ بھاجڑ کہتے ہیں۔ اس بھاجڑ میں چنیوٹی ہندوؤں کو نقل مکانی کرنا پڑی اور شہر کی کئی شان دار حویلیاں' شوالے اور مندر اپنے مکینوں سے ہمیشہ کے لیے محروم ہو گئے۔ 1947 کی ''بھاجڑ'' نے شہر کی تہذیبی اور ثقافتی زندگی پہ بھی گہرے نقوش ثبت کیے۔ اس چھوٹے سے شہر سے چودہ ہزار افراد کی نقل مکانی اور بیس ہزار مہاجرین کی آمد سے چنیوٹی شیخوں' مقامی زمینداروں اور قاضیوں کا یہ شہر مہاجرین کا شہر بننے لگا۔ بھجن' کیرتن اور گرو گرنتھ صاحب کی جگہ کچھ اور آوازیں گونجنے لگیں۔ نئے لوگوں کو اس تہذیبی اکائی' جس کا نام چنیوٹ تھا اور جو صدہا برس کے میل جول سے وجود میں آئی تھی' کے ساتھ ہم آہنگ ہونے میں کافی دشواری کا سامنا کرنا پڑا۔ ایک طویل عرصہ گذرنے کے باوجود یہ عمل ابھی تک جاری ہے۔ شاید شہر اسی طرح بنتے' سنورتے اور نمو پاتے ہیں۔

1.7۔ چنیوٹ واپسی

پنچھی وہیں پہ خاک جہاں کا خمیر تھا۔ انیسویں صدی کے آخری نصف کے دوران چنیوٹی شیخ برصغیر کے مختلف شہروں کا رخ کرتے رہے لیکن پاکستان بننے کے بعد وہ ایک بار پھر شہر کی طرف واپس پلٹنے لگے۔ کاروبار کو سمیٹنے کی وجہ سے ان میں سے کئی ایک کو شدید مالی نقصان کا شکار ہونا پڑا اور کئی ایک کے عزیز و اقارب بھارت میں ہی رہ گئے لیکن ان کے حوصلے بلند تھے۔ کاروبار کی جو عادت انھیں پڑی وہ عادت ماند نہ ہوئی۔ چنیوٹ پہنچ کر انھوں نے ایک بار پھر برصغیر کا نقشہ کھولا اور نئی منزلوں کا تعین کرنے لگے۔ کچھ نے قریبی شہروں کا رخ کیا۔ کچھ بمبئی کی یاد دل میں لیے کراچی پہنچ گئے۔ جو بنگال سے آئے انھیں کلکتہ کی جگہ ڈھاکہ اچھا لگا۔ دلی' کانپور اور امرتسر میں کاروبار کرنے والوں نے لاہور اور فیصل آباد جو اس وقت لائل پور تھا کا انتخاب کیا اور یوں اس شہر کے کاروباری پورے پاکستان میں پھیل گئے۔ مشرقی پاکستان میں ڈھاکہ کے علاوہ کھلنا' کومیلا' چٹا گانگ' نارائن گنج اور سندر بن' اور کراچی کے بعد حیدر آباد' سکھر اور اندرونِ

سندھ۔ کاروبار کرنے والے مسافروں کی طرح ہوتے ہیں جہاں سے کاروبار کی خبر آئی وہیں پہنچ گئے۔

چنیوٹ شہر اس دوران اسی دھیمی رفتار سے ترقی کی منزلیں طے کرتا رہا۔ شاہی مسجد' مقبرہ شاہ برہانؒ' اسلامیہ سکول' عمر حیات محل' مسجد مہتر حسین' چناب کے کنارے تعمیر ہندو شوالہ اور شہر کے وسط میں ایستادہ لکشمی نارائن مندر جس کی رونق ہندوؤں کے رخصت ہوتے ہی ختم ہو گئی۔ تقسیمِ ہندوستان کے وقت چنیوٹ میں تیرہ کے قریب مندر تھے لیکن آزادی کے بعد سارے ہی اُجڑ گئے البتہ چنیوٹ کے مختلف محلوں میں تعمیر حویلیاں کچھ دیر کھڑی رہیں۔ کلکتی محلّہ جو کلکتہ جا کر کاروبار کرنے والوں کے گھروں پہ مشتمل تھا' گڑھا محلّہ جہاں کبھی شہر کی حفاظت کے لیے خندق کھودی گئی' ریختی محلّہ جو قلعہ ریختی کے دامن میں آباد ہوا۔ کوچہ ساون سنگھ اور بیٹھک سیٹھ مول چند جس کے سائے میں آج بھی چنیوٹ کے ایک مشہور ہندو شاعر' چرخ چنیوٹی کے قدموں کی چاپ سنائی دیتی ہے۔

1.8۔ چنیوٹ کی پرانی عمارتیں اور حویلیاں

شہر صرف لوگوں کا نام نہیں۔

عمارتیں بھی شہروں کو ایک مخصوص مزاج اور آہنگ دیتی ہیں۔ چنیوٹ ایک چھوٹا سا شہر ہے لیکن اس کی ایک پہچان اس کی پرانی عمارتیں اور خوب صورت حویلیاں بھی ہیں۔ چنیوٹ کی تین مشہور عمارتوں میں شاہی مسجد' عمر حیات محل اور مقبرہ حضرت شاہ برہانؒ کو شامل کیا جاتا ہے۔ اس کے علاوہ بہت سی خوب صورت حویلیاں بھی شہر کی شہرت کا باعث ہیں۔ یہ حویلیاں زیادہ تر چنیوٹی شیخوں کی ملکیت تھیں۔ ان حویلیوں میں لکڑی اور منبت کاری کا ایسا نفیس کام ہوا ہے کہ انسان دیکھ کر دنگ رہ جاتا ہے۔ چنیوٹ کی متذکرہ بالا تین عمارتوں اور حویلیوں کے تذکرہ کے بغیر چنیوٹ کی داستان مکمل نہیں ہوتی۔ شہر کی سب سے بلند اور خوب صورت عمارت کا نام شاہی مسجد ہے جو سترھویں صدی عیسوی میں تعمیر ہوئی۔

شاہی مسجد

چنیوٹ کی شاہی مسجد کسی بادشاہ نے تعمیر نہیں کی لیکن اس کے شاہانہ جاہ و جلال سے مرعوب ہو کر لوگوں نے اسے شاہی مسجد کے نام سے پکارنا شروع کر دیا۔ یہ مسجد حسن و جمال اور نزاکتِ فن کے اعتبار سے مسجد

وزیرخان، جامعہ مسجد دلّی، موتی مسجد قلعہ آگرہ یا بادشاہی مسجد لاہور کی ہم پلہ تو نہیں تاہم مسلم فنِ تعمیر کی کئی نمایاں خصوصیات یہاں نظر آتی ہیں۔

تاریخی دستاویزات میں اس مسجد کا ذکر سب سے پہلے مولوی نور احمد نے اپنی مشہور تصنیف تحقیقاتِ چشتی میں کیا۔ ان کے مطابق اس مسجد کو نواب سعد اللہ خان نے تعمیر کروایا تھا۔ کنہیا لال ہندی، سید محمد لطیف اور مولانا غلام رسول مہر نے بھی اس مسجد کی تعمیر کو نواب سعد اللہ خان سے ہی منسوب کیا ہے۔ سعد اللہ خان کم عمری میں ہی اپنے والدین کے سایۂ عاطفت سے محروم ہو گیا۔ کچھ عرصہ بعد اسے چنیوٹ میں دفن ایک مشہور صوفی بزرگ حضرت شاہ برہانؒ کے دامن میں پناہ ملی اور انھوں نے ہی اس کی ابتدائی پرورش اور نگہداشت فرمائی۔ حضرت شاہ برہانؒ کے انتقال کے بعد جب سعد اللہ خان اپنے وطن واپس آیا تو اس نے ازراہِ عقیدت اپنے مرشد کے مقبرے کی تعمیر شروع کروائی۔ ایک روز خواب میں حضرت شاہ برہانؒ کی زیارت ہوئی تو انھوں نے اس خواہش کا اظہار کیا کہ کیا ہی اچھا ہوتا اگر تم میرے مقبرے کی بجائے چنیوٹ میں بندگانِ خدا کے لئے ایک مسجد تعمیر کروا دیتے۔ کہتے ہیں کہ اس خواب کے اگلے روز ہی سعد اللہ خان نے شاہی مسجد چنیوٹ کی تعمیر کا حکم دے دیا۔

آج اس مسجد سے اللہ اکبر کی صدا بلند ہوتے ہوئے تین صدیاں گزر چکی ہیں۔ ان تین صدیوں میں یہ نام لینے والے کئی بار عروج اور زوال کی دھوپ چھاؤں سے گزر رہے ہیں۔ گویا یہ مسجد ہماری عظمت اور رسوائی کی عینی شاہد بھی ہے۔ انیسویں صدی کے اختتام سے لے کر قیامِ پاکستان تک یہ مسجد چنیوٹ کے مسلمانوں کے لئے ایک اہم سماجی اور سیاسی مرکز کی حیثیت رکھتی تھی۔ 1902 میں مسجد کے بیرونی باغ میں چنیوٹ کے مسلمانوں کا ایک تاریخ ساز اجتماع منعقد ہوا جس میں انجمن اسلامیہ چنیوٹ کی بنیاد رکھی گئی۔ اس اجتماع میں چنیوٹی شیخ برادری نے اہم کردار ادا کیا۔ اسی اجتماع میں اسلامیہ سکول کے نام سے ایک چھوٹا سا دیا بھی روشن ہوا جس کی لو سے رفتہ رفتہ چنیوٹ کا ہر گھر منور ہو گیا۔ مسجد کے اندرونی صحن میں بھی کئی ایک تاریخ ساز اجتماعات منعقد ہوئے اور بڑے بڑے شعلہ نوا خطیبوں نے یہاں سے مسلم قومیت کی حقانیت کا نعرہ بلند کیا۔ پاکستان بننے کے بعد 1960ء میں محکمہ اوقاف نے اس مسجد کو اپنی تحویل میں لے لیا۔ اس وقت مسجد کی

حالت انتہائی خستہ تھی۔ 1972ء میں ولی اللہ خان مرحوم کی زیرِ نگرانی تعمیرِ نو اور تزئین کے حتمی منصوبہ کا آغاز ہوا جو پانچ سال کی شب و روز محنت کے بعد 1977ء میں مکمل ہوا۔

مسجد کی مرمت کے دوران اس امر کو خصوصی طور پر ملحوظ خاطر رکھا گیا کہ اس کی قدیم ساخت اور حیثیت میں تبدیلی نہ آنے پائے بل کہ جہاں تک ہو سکے نقشِ اول کی ہی پیروی ہو۔ ماہرینِ فن نے اس مسجد کے ظاہری رنگ و روپ کو پھر سے بحال کر دیا اور 1978ء میں تعمیرِ نو کے مختلف مرحلوں کی تکمیل کے بعد یہ مسجد پوری شان و شوکت کے ساتھ ماضی کی یاد تازہ کرنے لگی۔ چنیوٹ ہی کے ایک شاعر حیرت جلالپوری کے لکھے ہوئے چند اشعار اس مسجد کی بہت خوب صورت تصویر کشی کرتے ہیں:

قرباں ہوں تجلّی پہ ترے مسجدِ شاہی — ہے موجۂ بحرین کا تو لولوئے شاہ کار
روشن ہیں تری ضو سے ستاروں کی جبینیں — جلوے ترے پہنائے دو عالم میں ضیابار
ہر خشت پہ مرقوم تری حرفِ ریاضت — ہر سِل پہ منقش ہے تیری شوخیٔ فنکار
بے مثل ستوں تیرے، حسیں منبر و محراب — دالان کی دیواروں پہ منقوش ہیں گلزار
گلدانوں میں غنچے ہیں تبسم برلب — ہر پھول سے رنگینیٔ فطرت ہے نمودار
گنبد ہیں ترے گنبدِ خضرا کے حدی خواں — گلشن میں عنادل کی ہو جیسے چہکار
جبریل کے نغموں میں اذانوں کا ترنم — تکبیرِ مسلسل سے ہیں وجد میں مینار
تسبیح ہے تحمید سے تہلیل سے ہر دم — اذکار کی اصوات سے ماحول ہے سرشار
تقدیس تری باعثِ تکریمِ مسلماں — تنویر تری شوکتِ ملت کی نگہدار
ہر شام تری نورِ تجلی سے فروزاں — ہر صبح تری بارشِ انوار سے ضو بار
مدت سے ہے زائر ترا حیرتِ خوش بخت — مل جائے عجب کیا جو اسے شوکتِ کردار

عمر حیات محل۔ ایک چنیوٹی شیخ کی کہانی

شاہی مسجد کے بعد چنیوٹ کا دوسرا طرۂ امتیاز عمر حیات محل ہے۔ اس محل کے ساتھ ایک بے حد دل گداز

کہانی بھی وابستہ ہے جس کا ایک عنوان دولت کی ڈھلتی چھاؤں اور دنیا کی بے ثباتی بھی ہے۔

عمر حیات محل کو لوگ چنیوٹ کا تاج محل کہتے ہیں۔ اس کی تعمیر کا اعزاز ایک چنیوٹی شیخ سیٹھ عمر حیات وہرہ کے سر ہے جو ایک معمولی شخص تھا لیکن قدرت نے اسے اس قدر دولت سے نوازا کہ اس کی نظیر نہیں ملتی۔ سیٹھ عمر حیات اپنی دولت کے باوجود معاشرہ میں کوئی ممتاز اور باوقار مقام حاصل نہ کر سکا۔ وہ اکثر کفِ افسوس ملتا کہ اس کی دولت نہ تو کسی نیک مقصد کے لئے استعمال ہو سکتی ہے اور نہ ہی اس کی خیرات اس کے لیے ذریعہ نجات بن سکتی ہے۔ ایک بار انجمن اسلامیہ چنیوٹ کی انتظامیہ نے سیٹھ عمر حیات سے رابطہ قائم کیا اور فلاحی سرگرمیوں کے لئے عطیہ کی درخواست کی جس پر عمر حیات نے انھیں اپنی دولت کے ماخذ سے آگاہ کیا تو وہ اصحاب یہ کہتے ہوئے وہاں سے اٹھ کر چلے آئے کہ اگر انھیں کچھ درکار ہے تو وہ محض رزق حلال ہے۔

اس محل کی تعمیر کا سن آغاز 1923ء کے لگ بھگ ہے۔ گو مختلف روایات میں تعمیر کے سنِ آغاز اور سنِ اختتام پر اختلاف پایا جاتا ہے۔ تاہم ایک بات حتمی ہے کہ 1928ء تک اس کی چنائی اور بیرونی آرائش مکمل ہو چکی تھی کیونکہ 1929ء کے ڈسٹرکٹ جھنگ کے گزیٹیر میں اس کا ذکر ان الفاظ میں کیا گیا ہے:

House built by Sheikh Umer Hayat is a sort of local wonder as it cost more than 2 lakhs of rupees and rises high above all the other buildings.

سیٹھ عمر حیات کی وفات کے وقت اس کے بیٹے گلزار محمد کی عمر تیرہ چودہ سال کی تھی۔ جب گلزار محمد نے سن شعور میں قدم رکھا تو اس کی والدہ فاطمہ بی بی نے اپنے نوعمر لختِ جگر کی شادی کا فیصلہ کیا۔ شادی کی رسومات نہایت تزک و احتشام سے منائی گئیں۔ کئی روز تک جشن کا سا سماں رہا۔ چنیوٹ کی تاریخ میں اس سے زیادہ رنگارنگ تقریب کی مثال نہیں ملتی۔ اس شادی اور اس سے وابستہ المیہ کا چشم دید حال بیان کرتے ہوئے شیخ محمد اسلم کہتے* ہیں:

* روز نامہ عوام فیصل آباد (21 مارچ 1992)

''راقم ان دنوں غالباً ساتویں کلاس میں زیرِ تعلیم تھا۔ ہمارا مکان گلزار محل کے بالکل قریب تھا۔ بچوں کو اس محل میں جانے کی کوئی روک ٹوک نہیں تھی۔ اس شادی میں جو کچھ ہوا اب بھی چند باتیں ذہن میں پوری طرح محفوظ ہیں۔ شادی کی تاریخ کا تعین ہونے پر فاطمہ بی بی کئی دنوں تک مبارکبادیں وصول کرتی رہی۔ شادی کی تیاری زوروں سے شروع ہوگئی۔ تمام محلّہ میں رونقیں بھر گئیں۔ ایسا معلوم ہوتا تھا جیسے گھر گھر شادی ہونے والی ہے۔ چنیوٹ شہر میں جہاں سرِ شام ہی تاریکی چھا جاتی تھا اور سٹریٹ لائٹ کا فقدان تھا اب راتیں روشنی کی وجہ سے بقعہ نور بن گئیں۔ پہلی دفعہ چنیوٹ کے ہندو اور مسلمان اجتماعی طور پر اس ہونے والی شادی پر خوش اور شادمان تھے۔ والدہ گلزار کی حالت دیکھنے والی تھی۔ سرپاؤں اور ہاتھوں میں مہندی رچائے خوشی سے پاگل ہو رہی تھی۔ اب اس کی زندگی کے ارمان پورے ہونے والے تھے۔ فاطمہ بی بی کی والہانہ کیفیت اب بھی ذہن میں نقش ہے۔ شادی کا دن آ پہنچا۔ ڈھولک پیٹے جا رہے تھے اور طوطیاں بجائی جا رہی تھیں۔ بینڈ فضا میں خوش کن ساز بکھیر رہا تھا۔ گلزار محمد کو گھوڑے پر سوار کر کے ایک عظیم الشان جنج کا جلوس نکالا گیا جس کو شہر کی بڑی شاہراہوں پر پھرایا گیا۔ اس جلوس میں لوگ جوق در جوق ڈھولک کی تھاپ پر رقص کر رہے تھے۔ آتش بازی نے آسمان کو اور بھی روشن کر رکھا تھا۔ محل کے بالمقابل ریختی* کی دیواروں پر رنگ برنگ کے قمقمے لٹک رہے تھے۔ جنھوں نے رات ہوتے ہی روشنی اور نور کی بارش کر دی۔ محلّہ میں رات کے وقت اس قدر روشنی تھی کہ دن کا گمان ہوتا تھا۔ بھکاریوں کو فراخ دلی سے خیرات تقسیم کی جا رہی تھی۔ رات کے تقریباً دس بجے دلہن کو ڈولی میں بٹھا کر بڑے ارمانوں سے اس خوب صورت منزل میں لایا گیا۔ فاطمہ بی بی نے دعاؤں کے ساتھ دلہن کو درود شریف کا ورد کرتے ہوئے ڈولی سے باہر اتارا اور سجے ہوئے عروسی کمرہ میں لے گئی۔

دوسرے دن فاطمہ بی بی نے وسیع پیمانے پر ولیمے کا انتظام کیا ہوا تھا۔ رات بھیگتے ہی چنیوٹ کے نامور نائیوں اور خانساموں نے آگ پر دیگیں رکھنی شروع کر دیں۔ شہر میں ایک روز پہلے منادی کرا دی گئی تھی کہ ولیمہ پر ہر فرد کے لئے دعوت عام ہے۔ ایک روایت کے مطابق دو صد دیگیں پلاؤ کی آگ پر رکھ دی گئی تھیں۔ انتظام یہ تھا کہ صبح ہوتے ہی دستر خوان بچھا دیے جائیں اور تمام دن کھانے کا سلسلہ چلتا رہے۔

*ایک قدیم قلعہ جو قلعہ ریختی کے نام سے مشہور تھا اب محض اس کے آثار باقی ہیں۔

جاڑے کے دن تھے صبح سویرے ہی دولہا غسلِ شادی کے لئے غسل خانہ میں داخل ہوا۔ غسل خانہ کو گرم رکھنے کے لئے خادمہ نے جلتے ہوئے کوئلوں کا چولہا پہلے ہی غسل خانہ میں رکھ دیا تھا۔ دولہا نے غسل خانہ میں داخل ہوتے ہی اندر سے دروازہ بند کر لیا۔ جب کافی دیر تک گلزار محمد غسل خانہ سے باہر نہ آیا تو تشویش ہونے پر دروازہ کھٹکھٹایا گیا۔ اندر سے کوئی جواب نہ آنے پر دروازہ توڑ دیا گیا۔ گلزار محمد ننگے بدن فرش پر مردہ پڑا تھا۔ اس اندوہناک سانحہ کی خبر جنگل کی آگ کی طرح پھیل گئی۔ لوگ دیوانہ وار محل کی طرف دوڑ پڑے۔ محل کے اندر اور سامنے لوگوں کا ایک جمِ غفیر اکٹھا ہو گیا تھا۔ یہ افواہ زوروں پر تھی کہ کسی نے مرحوم کو زہر کھلا کر ہلاک کر دیا ہے۔ اس قدر ماتم برپا ہوا کہ آج تک چنیوٹ کی سرزمین پر اس کی مثال نہیں ملتی۔ اس غم میں چنیوٹ کے ہندو اور مسلمان دونوں شامل تھے۔ راقم کو یاد ہے کہ ہندو عورتوں نے بہت بڑا حلقہ بنا کر اس قدر سینہ کوبی کی تھی کہ ان کو دیکھ کر لوگ بھی بری طرح نڈھال ہو رہے تھے۔ قسمت کی ماری فاطمہ بی بی کافی عرصہ بے ہوش رہی۔ ڈاکٹروں کی مسلسل کوشش سے سکتہ کی حالت ختم ہوئی۔ اس کی چیخ و پکار سن کر دل لرز جاتا تھا۔ اس نے سر کے بالوں میں انھی کوئلوں کی راکھ ڈال رکھی تھی جن کوئلوں کے دھویں نے اس کے لختِ جگر کی جان لے لی تھی۔

چنیوٹ تھانہ کے انچارج شیخ عبدالمجید نے میاں عمر حیات کے ورثاء کو شک کی بناء پر تھانہ طلب کر لیا۔ ڈاکٹروں کی ٹیم بٹھا دی گئی۔ لائل پور سے ڈاکٹر کرشن سنگھ جو ان دنوں کافی شہرت رکھتے تھے کی خدمات حاصل کی گئیں۔ مردہ لاش کا پوری طرح سروے کیا گیا۔ ڈاکٹروں نے اتفاق رائے سے فیصلہ دیا کہ موت کوئلوں کے دھویں سے دم گھٹنے سے ہوئی ہے۔ چنیوٹ کے سمجھدار لوگوں نے بھی اس فیصلہ کی تائید کی۔ میاں عمر حیات کے ورثاء کو تھانہ سے فارغ کر دیا گیا۔ گلزار محمد کو دفن کرنے کے لئے لوگوں کا خیال تھا کہ قبرستان لے جایا جائے لیکن فاطمہ بی بی کے اصرار پر گلزار محل میں ہی دفن کر دیا گیا۔ دکھوں کی ماری اور غمزدہ والدہ نے گلزار محمد کے فراق میں بمشکل ایک سال کا عرصہ سخت ذہنی کوفت میں گزارا۔ ہر وقت روتی رہتی اور بیٹے کی قبر کو بوسے دیتی رہتی۔ ٹھیک ایک سال بعد 1939ء میں وہ اپنے شوہر اور لڑکے سے راہِ عدم میں جا ملی۔ اس طرح یہ خاندان ایک اندوہناک انجام سے دوچار ہوا۔ فاطمہ بی بی کی وصیت کے مطابق اس کو لڑکے کے پہلو میں دفن کر دیا گیا اور اس محل پر پھر سے تاریکی چھا گئی''۔

یہ اندوہناک واقعہ فاطمہ بی بی کے لئے ناقابل برداشت تھا۔ کچھ ہی عرصہ بعد یہ شکستہ حال بیوہ خود بھی اس دنیا کو داغِ مفارقت دے گئی۔ اس کی وصیت کے مطابق اسے بھی اپنے بیٹے کے پہلو میں دفنا دیا گیا۔ گلزار محمد کی نوجوان بیوہ تو پہلے ہی کنارہ کر چکی تھی دیگر رشتہ داروں نے اس محل کو منحوس سمجھ کر ہمیشہ کے لئے خیر باد کہہ دیا۔

عمر حیات لائبریری

1940ء کے لگ بھگ انجمن اسلامیہ چنیوٹ نے اس محل کی عمارت ایک تعلیمی ادارے، مدرستہ البنات کے لئے حاصل کرنا چاہی لیکن یہ تجویز پروان نہ چڑھ سکی۔ کچھ ہی عرصہ بعد اسی فلاحی ادارے کے زیرِ انتظام گلزار منزل کو یتیم خانہ میں تبدیل کر دیا گیا۔ یہ فیصلہ اس عمارت کے حسن و جمال پہ بہت بھاری ثابت ہوا۔ عمارت میں جابجا تبدیلیاں عمل میں لائی گئیں اور اس شاہکار کی خوب صورتی گہنانے لگی۔ 1970ء کی دہائی میں بلدیہ چنیوٹ نے عمارت کی بلندترین منزل کو خطرناک قرار دے کر منہدم کر دیا۔ 1990ء میں عمر حیات محل کی زندگی کے دوسرے دور کا آغاز ہوتا ہے۔ گرد و غبار، مٹی دیمک، نمی اور عدم توجہی کی بدولت چنیوٹ کا یہ عظیم تاریخی اور ثقافتی ورثہ تباہ ہو رہا تھا۔ چمگادڑوں اور پرندوں نے یہاں آشیانے بنا لئے اور لوگوں نے اس جگہ کو آسیب زدہ مشہور کر دیا۔ وقت کے اس بے رحم سلوک کے بعد یہ خدشات جنم لینے لگے کہ بہت جلد یہ محل زمین بوس ہو جائے گا۔ میں ان دنوں چنیوٹ میں اسسٹنٹ کمشنر تھا۔ اس خوب صورت محل کو دیکھ کر یہ احساس ابھرتا کہ اسے زمانے کے سرد و گرم سے بچانے کی ضرورت ہے۔ میری درخواست پر جھنگ کے ڈپٹی کمشنر اطہر طاہر اس طرف متوجہ ہوئے اور یوں جون 1990 میں گلزار منزل کو سرکاری تحویل میں لے لیا گیا اور ڈپٹی کمشنر محمد اطہر طاہر کی گہری توجہ کی بناء پر یہاں ایک لائبریری، تحقیقی اور ثقافتی مرکز قائم کرنے کا فیصلہ ہوا۔ 14 اگست 1990 کے روز اس عمارت کی تعمیرِ نو اور تزئین و آرائش کے کام کا باقاعدہ آغاز ہوا اور گورنر پنجاب میاں محمد اظہر نے 23 مارچ 1991 کو اس کا افتتاح کیا۔ منوں گروپ کے شہزادہ عالم منوں نے اس کام کے لیے دس لاکھ روپے کا عطیہ فراہم کیا۔ آج کل یہ جگہ ایک بہترین لائبریری کے طور پر مشہور ہے اور لوگ یہاں

جوق در جوق آتے ہیں۔ کچھ پڑھنے لکھنے کے لیے اور کچھ دنیا کی بے ثباتی کا مشاہدہ کرنے کے لیے۔ یہ محل جہاں فنی محاسن کا شاہکار ہے وہیں اس کی جھلک سے دنیا کی ناپائیداری کے نقوش بھی ذہن پہ نقش ہونے لگتے ہیں۔ سیٹھ عمر حیات نے تو یہ محل بنا کر اپنی دولت کی نمائش چاہی تھی مگر قدرت نے اس میں انسان کے لئے بہت سے سبق پوشیدہ کر دیے۔

مقبرہ حضرت شاہ برہانؒ

چنیوٹ کی ایک اور قدیم عمارت مقبرہ حضرت شاہ برہانؒ ہے۔ اس مقبرہ کے صدر دروازے پر کچھ الفاظ رقم ہیں۔ میں جب بھی اس دروازے سے گذرا ان الفاظ نے دل پہ دستک دی۔

''اے وہ ذات! کون ہے تو، جس کے سوا اور کوئی نہیں''

تین سو سال گزرنے کے باوجود ان الفاظ کے حسن میں کمی نہیں آئی۔ شاہجہاں کے وزیر اعظم سعد اللہ خان نے اپنے مرشد کی یاد میں جب یہ عالیشان مقبرہ تعمیر کروایا تو یہاں کیا کچھ نہ ہوگا۔ باغ، سبزہ زار، تالاب، فوارے لیکن وقت نے اس سارے حسن و جمال پہ سیاہی پھیر دی۔ نہ باغ رہا نہ سبزہ زار، نہ وہ رنگت ہے نہ شان و شوکت۔ ویرانی کے اس عالم میں صدر دروازے پہ لکھی عبارت کی گونج شامل ہونے لگے تو کم مائیگی کا نقش اور گہرا ہونے لگتا ہے...... ''اے وہ ذات! کون ہے تو، جس کے سوا اور کوئی نہیں''۔
حضرت شاہ برہانؒ 981 ہجری بمطابق 1573 عیسوی میں پیدا ہوئے اور 1041 ہجری میں ان کا انتقال ہوا۔ نور احمد چشتی کے مطابق وہ بخارا سے ہندوستان تشریف لائے اور اکبر کے عہد میں وفات پائی۔ روایات کے مطابق آپ نے سعد اللہ خان نامی ایک بے سہارا بچے کو اپنی آغوش میں لیا اور اس کی اس طرح تربیت فرمائی کہ وہ عہد مغلیہ کا ایک نامور وزیر ثابت ہوا۔ سعد اللہ خان نے اپنی عقیدت کے اظہار کے لئے ان کی یاد میں چنیوٹ میں یہ یادگار مقبرہ تعمیر کروایا۔

اس قدیم مزار کی تعمیر ۱۰۶۳ اور ۱۰۶۵ ہجری کے دوران عمل میں آئی۔ یہ تاریخ مزار کے دو مرکزی دروازوں پہ آج بھی رقم ہے۔ ایک دروازے سے اس کے آثار مٹ رہے ہیں جبکہ دوسرے دروازے پہ

یہ تاریخ ابھی صاف پڑھی جاتی ہے۔ مزار کے اندرونی صحن میں داخل ہونے کے لئے دو سیڑھیاں بنائی گئی ہیں۔ عقبی سیڑھیوں پر ٹائلیں اور سامنے سے آنے والی سیڑھیوں پہ مقامی پتھر نصب ہے۔ صحن کے اردگرد مقامی اینٹوں اور ٹائلوں سے چار دیواری بنائی گئی ہے۔ اس چار دیواری میں ٹائلیں اس طرح نصب ہیں کہ ان کی ترتیب سے ایک جالی سی بن گئی ہے۔ اس جالی کو مقامی زبان میں پنجرہ کہا جاتا ہے۔ اس چار دیواری پہ نہایت خوبصورت گلکاری ہے۔ باہر کی جانب تو صرف خوبصورت نقوش اور بیلیں ہیں جبکہ اندرونی جانب مختلف پھولوں اور پھلوں کی تصاویر بھی ہیں۔ ان پھلوں کے درمیان خوبصورت صراحیاں پیالے اور ظروف بنائے گئے ہیں۔ دروازوں اور محرابوں کے اوپر رسولؐ اللہ اور خلفائے راشدین کے نام رقم ہیں۔ یہ تحریریں خطاطی کا خوبصورت شاہکار ہیں۔ بیل بوٹوں اور ان تحریروں میں گہرا نیلا، آسمانی، جامنی، سبز، پیلا، اور سفید رنگ استعمال ہوئے ہیں۔ صحن کے عین وسط میں حضرت شاہ برہانؒ کی قبر ہے جس پر تعمیر بلند و بالا کمرہ اور گنبد مقامی چنیوٹی پتھر سے بنے ہیں۔ مقبرہ کی اندرونی آرائش نہایت سادہ ہے۔ اس مزار سے کئی دلچسپ کہانیاں اور روایتیں منسوب ہیں۔ ایک کہانی کے مطابق محلّہ گڑھا چنیوٹ کا ایک ہندو ایک روز حضرت شاہ برہانؒ کی خدمت میں حاضر ہوا۔ وہ اپنی تنگدستی اور غربت کی وجہ سے بے حد غم زدہ تھا۔ اس کو اس حالت میں دیکھ کر آپ نے تسلی دی اور فرمایا کہ غربت سے نکلنا ہے تو سرسوں کے تیل کا کاروبار کرو۔ اللہ تعالیٰ برکت سے نوازے گا۔ اس نے حضرت کے ارشاد پہ عمل کیا اور تیل کا کاروبار شروع کر دیا، اللہ کے فضل سے جلد ہی اس کے دن پھر گئے اور وہ حضرت کا غلام بن گیا۔ حضرت شاہ برہانؒ کی وفات کے بعد وہ اور اس خاندان کے لوگ جمعرات کے روز ان کے مزار پر سرسوں کا تیل پیش کرنے لگے۔ رفتہ رفتہ اس رسم میں یہ تبدیلی ہوئی کہ خادم مزار جمعرات کو ایک بڑا برتن لے کر تیل اکٹھا کرنے کے لئے چل نکلتا اور پھر سارا ہفتہ اس تیل سے مزار پر چراغ روشن رہتے۔ تیل جمع کرنے کی اس رسم کو ''چراکی'' لانا کہا جاتا تھا جو دراصل چراغ یا چراغی کی بگڑی ہوئی شکل ہے۔ بجلی آئی تو پرانے چراغ گل ہوگئے۔ قیام پاکستان کے بعد وہ ہندو خاندان بھی چنیوٹ سے مراجعت کر گیا۔ یوں چراکی لانے کی رسم بھی باقی نہیں رہی۔ تین سو سال میں یہ وسیع و عریض باغ اور مقبرہ مختصر ہو کر صرف دس کنال تک رہ گیا۔ سب کچھ فنا ہونے کو ہے۔ دوام تو صرف اسی کو حاصل ہے جس کا نام صدر دروازے پہ ثبت ہے۔

اے وہ ذات! جو ... ہے جس کے سوا اور کوئی نہیں"۔ (یا ھُو یا من ھو یا من لیس له الاّ ھُو)
چنیوٹ کے صوفی بزرگ حضرت برہان کے مزار پر لکھی یہ تحریر ہمہ وقت اللہ بزرگ و برتر کی کبریائی کا پیغام دیتی ہے۔

1.9 ۔ قدیم حویلیاں اور گلی کوچے

شاہی مسجد، عمر حیات کا محل اور مقبرہ حضرت شاہ برہان ۔فنِ تعمیر کے حوالے سے شہر کی پہچان تو یہی عمارتیں ہیں لیکن اس شہر میں ان عمارات کے علاوہ بیسیوں خوب صورت حویلیاں بھی تھیں۔ یہ حویلیاں زیادہ تر چنیوٹی شیخوں نے تعمیر کروائیں۔خودنمائی چنیوٹی روایت نہیں لیکن ان حویلیوں کے پسِ منظر میں اس ن تعلق دکھائی دیتی ہے۔حویلیوں کی تعمیر کا آغاز ان کے بزرگ خواجہ سلطان ملوں سے ہوتا ہے جن کا عالی شان مکان ان کے پانچ صاحب زادوں کی وجہ سے "پنج گھرا" کے نام سے مشہور ہوا۔ اسے "وڈا ویہڑا" (بڑا صحن) بھی کہا جاتا تھا۔مشہور ہے کہ 1802 میں رنجیت سنگھ نے چنیوٹ فتح کیا تو وہ شہر میں داخل ہونے کے بعد خواجہ سلطان ملوں کی رہائش گاہ پنج گھرا پہنچا اور وہاں کچھ دیر قیام کرنے کے بعد انھیں کالووالی اور چنگڑانوالی کے دو گاؤں جاگیر کے طور پر پیش کیے۔خواجہ سلطان ملوں کی رہائش گاہ پنج گھرا یا وڈا ویہڑا اس وقت ایک طرح کا پنچایت گھر تھا جہاں ہر وقت لوگوں کا اجتماع رہتا۔شادیوں اور تقریبات کے لیے بھی یہی جگہ استعمال ہوتی۔اس کے قریب ہی ایک اور مکان "نکڑا ویہڑا" کے نام سے بھی تعمیر کیا گیا جو عام طور پر خواتین کے تصرف میں رہتا۔یہاں بھی شادی غمی کی تقاریب منعقد ہوتیں۔شادی کے دنوں میں یہاں لوک رقص اور سوت کاتنے کے مقابلے ہوتے۔لڑکیوں کے لیے کھیلوں کا بندوبست بھی کیا جاتا۔چنیوٹ کا ایک اور بڑا مکان سکندر محل کے نام سے مشہور ہوا جسے میاں سلطان ملوں کے بڑے بھائی میاں سکندر ملوں نے تعمیر کروایا۔کہا جاتا ہے کہ اس کی آٹھ کنال زمین کو ایک تیس ایک بنڈل سوت اور ایک نانک شاہی روپیہ کے عوض خریدا گیا تھا۔

میاں سلطان ملوں نے اپنے پانچ بیٹوں کے لیے پانچ بڑے بڑے گھر بھی تعمیر کروائے۔یہ گھر بالترتیب ڈیرہ میاں فتح الدین، ڈیرہ میاں عبدالرحیم، ڈیرہ میاں محمد دین، ڈیرہ میاں قادر بخش اور ڈیرہ میاں الٰہی بخش کے نام سے پہچانے گئے۔ڈیرہ میاں فتح الدین کے باہر مشرق کی طرف ایک کنواں بھی کھدوایا گیا جس کا

پانی بہت ٹھنڈا اور میٹھا تھا۔بعد میں اس کنویں کے مشرق میں ایک سہ منزلہ مکان تعمیر ہوا جو میاں سلطان ملوں کے پوتے میاں احمد الدین کے نام سے مشہور ہوا۔کہا جاتا ہے کہ یہ مکان کبھی چنیوٹ میں سب سے بڑا مکان تھا۔ایک اور مکان میاں صاحب کے ایک پوتے میاں اللہ جوایا نے بھی تعمیر کیا۔یہ مکان بھی اپنی وسعت کی وجہ سے مشہور ہوا۔ان مکانوں کا طرزِ تعمیر بے حد سادہ مگر خوب صورت تھا۔جھروکے، بالکونیاں، خوب صورت اینٹوں کی چنائی اور گل کاریاں۔ان سب مکانوں یا حویلیوں میں ساگوان کی لکڑی استعمال ہوئی۔چونا اور مٹی کی چنائی اور چھوٹے سائز کی پختہ اینٹیں۔طرزِ تعمیر کا شاہ کار یہ حویلیاں اندرونِ لاہور کی حویلیوں سے مماثل تھیں۔

انیسویں صدی کے آخر اور بیسویں صدی کے اوائل یعنی 1830 سے لے کر 1940 تک بننے والے یہ مکان اور حویلیاں چنیوٹی شیخوں کی دولت کا منظر پیش کرتیں۔کاروبار کے علاوہ چنیوٹی شیخ دو ہی جگہوں پر روپیہ خرچ کرتے تھے، ایک بچوں کی شادی کے وقت اور دوسری بار مکان تعمیر کرتے ہوئے۔برادری میں اپنے آپ کو منوانے کے لیے یہی دو مواقع اہم بھی ہوتے۔حویلیوں کی تعمیر کا اہم ترین سنگِ میل عمر حیات محل کی تعمیر تھی۔1928 میں دو لاکھ کی لاگت سے تعمیر ہونے والی یہ محل نما حویلی چنیوٹ کی شان و شوکت کو دوبالا کرتی۔چنیوٹی انٹرپرینورز نے اپنے شہر میں تعمیر کے جدید پہلو بھی متعارف کروائے۔ان حویلیوں کے درمیان میں تعمیر ہونے والا ویہڑا یا صحن ایک مرکز کی حیثیت رکھتا۔اس ویہڑے نے چنیوٹی خاندانوں میں یک جہتی کو فروغ دیا۔یہاں پر بیٹھ کر بڑے بوڑھے خاص طور پر بزرگ عورتیں گھر میں آمد و رفت پہ کڑی نگاہ رکھتیں۔حویلیوں کی تعمیر کا یہ سلسلہ پاکستان بننے تک جاری رہا۔چنیوٹی شیخ فیصل آباد، کراچی، لاہور اور ڈھاکہ وغیرہ منتقل ہوئے تو تعمیر کا یہ کام رک گیا۔ایک محتاط اندازے کے مطابق چنیوٹ میں کم از کم پچاس ایسی حویلیاں تعمیر ہوئیں جو اپنی دل کشی اور لکڑی کے خوب صورت کام کی وجہ سے دیکھنے سے تعلق رکھتی تھیں۔اب تو ان میں سے اکثر کا نام و نشان بھی باقی نہیں۔وقت کی تیز آندھی نے سب کچھ مٹا کے رکھ دیا۔یہ حویلیاں کیا مٹیں ان کے ساتھ ہی وہ محفلیں، ڈیرے، پنچایتیں، جھومر، سوت کاتنے کے مقابلے اور لوک رقص کی محفلیں بھی خیال و خواب ہو گئیں جو کبھی یہاں کی سماجی زندگی کا جھومر تھیں۔

ماضی کے نقوش مدھم ہو جاتے ہیں لیکن یادوں کے آنگن میں کوئی کھڑکی ہمیشہ کھلی رہتی ہے۔اس کھڑکی سے آنے والی آواز ماضی سے رشتہ ٹوٹنے نہیں دیتی۔روایت اسی طرح آگے بڑھتی ہے۔خواجہ سلطان مگوں کے ''پنج گھرا'' سے لے کر عمر حیات محل کی حویلی تک' یہ تمام خوب صورت حویلیاں زمین بوس ہونے لگیں اوران کے دروازے' کھڑکیاں' الماریاں اور جھروکے چوری چھپے فروخت ہوتے رہے۔ان میں سے کئی جھروکے اور دروازے لاہور اور اسلام آباد کے بعض خوب صورت گھروں کی زینت بھی بنے۔

1.10۔منبت کاری اور چنیوٹ کے تعزیے

چنیوٹ کی حویلیوں میں ہونے والے لکڑی کے کام یا منبت کاری کی روایت بے حد قدیم ہے۔حویلیوں کے دروازے' جھروکے اور کھڑکیاں اس روایت کی نشاندہی کرتے ہیں۔اس روایت کا ایک مظہر یہاں بننے والے تعزیے بھی ہیں۔ملتان کے استاد اور شاگرد کے تعزیے کو بہت شہرت ملی لیکن بہت کم لوگوں کو خبر ہے کہ چنیوٹ کے سات تعزیے بھی عقیدت کے ہزار ہا پہلو سمیٹے ہوئے ہیں۔عاشورہ کے ایام میں یہ تعزیے نکلتے ہیں تو افراد کا ایک جم غفیر ہم راہ ہوتا ہے۔باریک نقش و نگار اور سنہری رنگ' منبت کاری اور خوش عقیدگی کا ایسا خوب صورت امتزاج بہت کم دیکھنے کو ملتا ہے۔لکڑی کے کام کی یہی روایت تھی جس کی بدولت بیسویں صدی کے نصف آخر میں فرنیچر کے کاری گر دور دراز سے پہنچ کر یہاں بسنے لگے اور یوں مقامی رنگ کا یہ فرنیچر ہر طرف پھیلنے لگا۔یہ بھی انٹر پرینیورشپ کا ہی ایک انداز ہے۔فرنیچر کا کاروبار اپنانے والے مختلف اقوام اور پیشوں سے تعلق رکھتے ہیں۔ترکھان' چڑھوے' رنگساز' پاولی۔وہ چنیوٹی شیخ نہ تھے لیکن انھوں نے کاروبار کی تحریک یقیناً انھی سے لی تھی۔

1.11۔ کسی کی نظر' کسی کی دعا یا پھر ''اتفاقات ہیں زمانے کے''

چنیوٹی شیخوں کی کہانی کے یہ چند ورق سینہ در سینہ محفوظ ہیں۔ان تک پہنچنے میں کئی گلی کوچوں کی خاک چھاننا پڑی لیکن ایک خواہش تھی کہ اس رومان پرور کہانی کی تہہ تک پہنچا جائے تاکہ ہم جان سکیں کہ خواب کس طرح کام یابی سے ہم کنار ہوتے ہیں۔خواجہ سلطان مگوں' باوا احمد دین' میاں غلام یٰسین' میاں محمد اسماعیل...... یہ لوگ اب ایک عظیم داستان کے ناقابلِ فراموش کردار ہیں۔غربت اور تنگ دستی کے باوجود

انھوں نے اپنے خوابوں کی پرورش کی اور کام یابی کی فقید المثال کہانی رقم کر دی۔یہ وہ لوگ تھے جنھوں نے اپنے کام سے دل لگایا۔محنت اور جاں فشانی' لگن اور جُست جو' ایثار اور قربانی۔یہی ان کا ورثہ ہے۔کام یابی کی اس کہانی پہ غور کرتے ہوئے یہ سوال بھی گونجتا ہے کہ کہیں یہ سب اتفاق تو نہیں تھا کہ:

- تین سو سال پہلے خواجہ سلطان مگوں پانی پت سے نکل کر چنیوٹ کا رخ کرتے ہیں اور رنجیت سنگھ جیسا منہ زور حاکم ان کا شیدائی بن جاتا ہے۔
- باوا احمد دین اپنے استاد کے قدموں میں سر جھکاتے ہیں اور ان کے ورثاء سفائر گروپ کھڑا کر دیتے ہیں۔
- میاں محمد اسماعیل ایک کارخانے میں نوکری نہ ملنے پہ اشک بار ہوتے ہیں اور پھر وہی کارخانہ ان کی کاروباری ایمپائر کا حصہ بنتا ہے اور وہیں سے کالونی گروپ جنم لیتا ہے۔
- میاں غلام یٰسین مویشیوں کی خرید و فروخت کرتے کرتے نام پیدا کرتے ہیں اور پھر ایک روز ان کی اولاد بڑی بڑی ٹینریوں کی مالک بنتی ہے۔
- حاجی شمس الدین بے سروسامانی میں گھر سے نکلتے ہیں اور پھر محنت کے افق سے مشہورِ زمانہ کریسنٹ گروپ طلوع ہوتا ہے۔
- نیپال کا شاہی خاندان اچانک چنیوٹی شیخوں کا مداح بن جاتا ہے اور یہ غریب الوطن ''نیپال والے'' کہلانے لگتے ہیں۔
- چنیوٹ کا شیخ فضل الٰہی اتنی دولت کما لیتا ہے کہ سلطنتِ برطانیہ کو جنگِ عظیم کے دوران ادھار مال فروخت کرنے لگتا ہے۔
- نشاط نامی گروپ کا آغاز 1951 میں ایک مل سے ہوتا ہے اور پھر اس مل کا مالک پاکستان کا امیر ترین شخص بن جاتا ہے۔
- عمر حیات وہرہ نامی شیخ کی دولت جب اس کی جیب میں نہیں سماتی تو وہ ایک شاندار محل بناتا ہے جس کی آرائش فرانس اور بلجیم سے آنے والے شیشے سے ہوتی ہے۔
- شولا پور کے معمولی قصبے میں جنم لینے والا ایس ایم منیر' پاک بھارت چیمبر آف کامرس کا صدر بنتا ہے

اور کراچی کا بے تاج بادشاہ کہلاتا ہے۔

- ایک محنتی نوجوان کلکتہ کے کسی سیٹھ کی دکان پہ معمولی نوکری کرتا ہے اور پھر ایک روز اس کا گھرانہ مے فیئر گروپ کا مالک بن جاتا ہے۔
- محبوب الٰہی نامی ایک معمولی تاجر کا بیٹا فیصلہ کرتا ہے کہ مجھے سود نہیں لینا اور زکوٰۃ پوری ادا کرنی ہے اور پھر اس پر رزق یوں ٹوٹ کر برستا ہے کہ وہ نصف ارب سے زائد رقم حجاز ہسپتال کو دے دیتا ہے۔
- دوست محمد منوں نامی شخص اس بات سے بے خبر ہوتا ہے کہ چند ہی دہائیوں بعد اس کے خاندان کا ایک چشم و چراغ رولز رائس اور مرسیڈیز گاڑیوں کے فلیٹ کا مالک بنے گا اور اس کے کارخانوں کی عمارتیں دیکھ کر رومن ایمپائر کی یاد آئے گی۔
- محلّہ راجے والی کا قیصر شیخ کئی بار شکست سے دوچار ہو کر نیشنل اسمبلی کا ممبر بن جاتا ہے۔ وہ جس سکول سے میٹرک کرتا ہے وہاں کے پانچ طالب علم کراچی چیمبر آف کامرس کے صدر کے عہدہ تک پہنچتے ہیں۔
- جوڑیا بازار میں پانچ سو روپے کی تنخواہ سے کام شروع کرنے والا ''استاد اعجاز'' سینٹ کا ممبر بنتا ہے اور پھر اس کا بیٹا گوہر اعجاز ایک بہت بڑی ہاؤسنگ اسٹیٹ کی بنیاد رکھتا ہے۔
- سقوطِ ڈھاکہ کے بعد بنگال سے خالی ہاتھ آنے والے نثار الٰہی کا بیٹا پاکستان کا سب سے بڑا Tax Payer بننے کا اعزاز حاصل کرتا ہے۔
- اونٹوں پر بیٹھ کر کلکتہ پہنچنے والے غریب تاجر کا پوتا محبوب الٰہی اسی شہر میں سات منزلہ عمارت تعمیر کرواتا ہے۔
- کشمیر کی آزادی کی جدوجہد میں شریک ہونے والے حاجی منور دین کا بیٹا ڈھاکہ کا سب سے امیر آدمی بن جاتا ہے۔ نقصان اٹھا کر واپس پاکستان پہنچتا ہے لیکن پھر سے اٹھتا ہے اور اس کی اولاد دوبارہ عروج تک پہنچتی ہے۔
- لائل پور کی غلہ منڈی سے جو کام شروع ہوتا ہے وہ پاکستان میں فرٹیلائزر کے سب سے بڑے گروپ یعنی فاطمہ گروپ تک پہنچ جاتا ہے۔

حیرت کی بات یہ ہے کہ یہ سب لوگ ایک ہی قصبہ اور زیادہ تر ایک ہی محلے کے رہنے والے ہیں اور ان

میں سے اکثر ایک دوسرے کے رشتہ دار بھی ہیں۔ کچھ لوگوں کا خیال ہے [illegible] کچھ اور بھی ہے، کسی کی نظر ہے، کسی کی دعا ہے یا پھر کوئی ہے جو ہمیں تھوڑے [illegible] سے آزماتا ہے۔ ہماری محنت اور اخلاص کو دیکھتا ہے۔ دیکھتا ہے کہ ہم اس [illegible] دوسروں کو کیا دیتے ہیں...... سب محض اتفاقات نہیں ہو سکتے، یہ قدرت کا Grand Design ہے۔ کچھ لوگوں کو کچھ لوگوں کے لیے مثال بنایا جاتا ہے۔ بتایا جاتا ہے کہ غربت سے نکلنے کا اصل [illegible] محنت ہے۔ کوئی ہے جو سبق سیکھے۔ کوئی ہے جو نیکی کی راہ اختیار کرے۔

1.12۔ قیامِ پاکستان: ایک نیا خواب

چنیوٹ کے یہ گلی کوچے تحریکِ پاکستان کے گواہ بھی ہیں۔

پاکستان کا بننا ایک نئے خواب کی تعبیر تھی، ایک نیا سماج، ایک ایسا وطن جہاں ہر خاص و عام [illegible] آگے بڑھنے کے یکساں مواقع میسر ہوں۔ کسی شخص کو غربت یا ''بھاجڑ'' کا شکار ہو کر نقل مکانی نہ کرنا پڑے لیکن پاکستان بننے کے بعد یہ سارے خواب پورے نہ ہو سکے۔ کوئی فوری تبدیلی رونما نہیں ہوئی۔ غربت اور افلاس کی وہی تصویر۔ مقتدر طبقوں کی وہی لوٹ مار۔ چنیوٹ میں آبادی کے وسیع تبادلے کے باوجود سیاست پر زیادہ تر ساداتِ رجوعہ، قاضی، سید اور کچھ مقامی زمیندار گھرانوں کی اجارہ داری رہی۔ بہت عرصہ بعد شہر کے ایک غریب گھرانے سے تعلق رکھنے والے مذہبی رہنما نے سیاست میں نئے رجحانات کی طرح ڈالی۔ مولانا منظور احمد ایک دبنگ انسان تھے۔ محلّہ گڑھا میں تعمیر ایک خوب صورت مسجد ان کی شعلہ بیانی کی آماج گاہ رہی۔ قیامِ پاکستان کے بعد کا ایک اہم واقعہ چنیوٹ کے قریب [illegible] نامی شہر کا قیام بھی ہے۔ 1947 کے بعد قادیان کے رہنے والے کچھ لوگوں نے [illegible] دریائے چناب کے کنارے اس جگہ آباد ہونے لگے۔ اس کے ردعمل کے طور پر بہت سی [illegible] چلیں جس کے نتیجہ میں انھیں غیر مسلم قرار دے کر دائرہ اسلام سے خارج کر دیا گیا۔ یہ واقعہ 1974 [illegible] ہوا۔

چنیوٹ شہر کی پرانی تاریخ تو ماضی کی گرد میں دفن ہو چکی لیکن گزشتہ پچاس سالہ تاریخ [illegible]

ہے۔شیعہ سنی، مقامی مہاجراور ذات برادری جیسے کئی امتیازات نے سیاسی اور سماجی زندگی کو متاثر کیا۔شہر شاید یوں ہی بستے اور اُجڑتے ہیں۔ سیاسی شخصیات میں سردار غلام محمد شاہ' سردار زادہ ظفر عباس سید' سردار زادہ محمد علی شاہ' سردار زادہ سید طاہر شاہ' سید ذوالفقار علی شاہ' سید عنایت علی شاہ' ریاض احمد لالی' سردار صغیر احمد' امیر حسین سید' قاضی صفدر علی' شیخ خورشید احمد اور قاضی علی حسن کا نام شامل ہے۔ادبی اور علمی شخصیات میں حافظ خدا بخش صغیر' ڈاکٹر عزیز علی' نذیر مجیدی' ثاقب سلیمانی' جعفر قاسمی' حیرت جلال پوری' چرخ چنیوٹی اور اشفاق ناصر کا نام لیا جاتا ہے۔ مقامی سیاست کی فہرست میں منظور احمد چنیوٹی ایک مختلف سا نام ہے جنھوں نے روایتی سیاست کے قلعہ میں شگاف ڈالا۔انھی کی وجہ سے سیاست کے کئی بت ٹوٹے اور چنیوٹی شیخ برادری کے سیاسی عروج کی راہ بھی ہموار ہوئی۔ پنجاب کے ایک سابق گورنر خالد مقبول کا تعلق بھی چنیوٹی شیخ برادری سے ہے لیکن ان کا خاندان قیام پاکستان کے بعد سے فیصل آباد میں رہائش پذیر ہے۔علم الدین انصاری کے بعد وہ چنیوٹ کے دوسرے فرزند ہیں جو گورنر کے مرتبے تک پہنچے۔ جنرل (ر) خالد مقبول نے عملی سیاست سے کوئی رشتہ نہ جوڑا تاہم سماجی ترقی کے حوالے سے انھوں نے بے حد مثالی اور نمایاں خدمات سرانجام دیں۔اہلِ چنیوٹ نے انھیں ہمیشہ بے حد تعظیم سے یاد رکھا۔خواجہ سلطان مگوں کے بعد چنیوٹ کی شیخ برادری سیاست سے عموماً دور رہی تاہم قیام پاکستان سے پہلے برادری کے ایک فرد بیرسٹر شیخ محمد امین مسلم لیگ کی طرف سے لیجسلیٹو اسمبلی کے رکن رہے۔ پاکستان بننے کے بعد کالونی گروپ کے نصیراے شیخ نے کاروبار کے ساتھ سیاست کی راہ اپنائی۔گزشتہ بیس سالوں کے دوران قیصراے شیخ ، جمیل محبوب مگوں' الطاف سلیم (کریسنٹ)' اعجاز احمد شیخ ' شہزادہ عالم منوں' ایس ایم منیر' اعجاز شفیع ' میاں حبیب اللہ اسمبلی کے ممبر یا صوبائی اور وفاقی کابینہ میں شامل رہے ہیں لیکن قیصراے شیخ کے علاوہ ان افراد کی سیاست کا محور چنیوٹ نہ تھا اور یہ لوگ ان اعلیٰ مناصب پر عوامی سیاست کے ذریعے نہیں پہنچے۔ یوں بھی قیام پاکستان کے بعد چنیوٹی شیخ برادری بحیثیت مجموعی چنیوٹ سے کنارہ کر چکی تھی۔ان کے کچھ عزیز اور رشتہ دار یہاں موجود رہے لیکن ان کا کام ٹوٹی پھوٹی' خستہ حویلیوں کی نگہداشت کے سوا اور کچھ نہ تھا۔قیصر احمد شیخ نے گلی محلّہ کی سطح پر اتر کر روایتی سیاست دانوں کو جس طرح مات دی وہ بھی ایک دلچسپ کہانی ہے۔

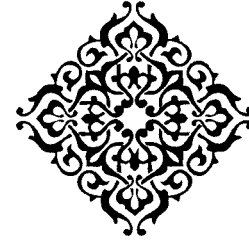
1.13۔آج کا چنیوٹ

چنیوٹ نامی یہ چھوٹا سا شہر آج ضلع بن چکا ہے۔ دولاکھ سے زائد آبادی کا بارونق اور بھرپور شہر۔مختلف تہذیبی گروہ ایک اجتماعی سانچے میں ڈھل رہے ہیں۔شہر کی تعمیر میں چنیوٹی شیخوں کی دل چسپی پھر سے اُمڈ آئی ہے۔فلاحی کاموں میں ان کا حصہ بڑھنے لگا ہے۔عوام میں گھل مل کر رہنے والے قیصر شیخ نے قومی اسمبلی کا ممبر بننے کے بعد شہر کی ترقی اور بہبود کے کئی منصوبے تیار کیے۔ان منصوبوں میں سب سے بڑا منصوبہ فاسٹ یونی ورسٹی کا چنیوٹ کیمپس ہے۔ایک ارب سے زائد رقم سے بننے والا یہ کیمپس اس جذبے کی یاد دلاتا ہے جس کا مظاہرہ ایک سو سال پہلے اسلامیہ پرائمری سکول کی تعمیر کے وقت ہوا۔ قیصر شیخ جب اس سکول کا طالب علم تھا تو اس نے کب سوچا ہوگا کہ وہ اس شہر کے لیے ایک یونی ورسٹی کا سنگِ بنیاد رکھے گا۔قدرت کچھ لوگوں کو کسی مخصوص کام کے لیے تیار بھی کرتی ہے۔قیصر شیخ خود ایک کامیاب انٹر پرنیور ہے۔اس نے تعلیمی اداروں کے علاوہ روزگار اور تربیت کی فراہمی کے کئی ایک اداروں کی بھی بنیاد رکھی۔ان ساری کوششوں کے باوجود چنیوٹ ترقی میں بے حد پیچھے ہے۔ عام لوگوں کی زندگی ابھی تک جاگیردارانہ سوچ کے تسلط میں ہے۔لوگ معاشی اور سماجی انصاف کی راہ تکتے ہیں اور شاکی ہیں کہ شہر کے وہ فرزند جو اربوں میں کھیلتے ہیں' شہر کے بارے میں زیادہ نہیں سوچتے۔کریسنٹ گروپ کی شمس ٹیکسٹائل ملز کے علاوہ کسی اور چنیوٹی گروپ نے یہاں کوئی صنعت نہیں لگائی۔" یہ لوگ چاہیں تو شرحِ خواندگی سو فی صد ہو سکتی ہے۔صحتِ عامہ کا معیار بلند ہو سکتا ہے۔ٹوٹے پھوٹے گلی کوچے تصویر بن سکتے ہیں۔ مقامی لوگوں کو روزگار مل سکتا ہے۔ بہت سے لوگ انٹر پرنیور بن سکتے ہیں۔چنیوٹ سکول آف بزنس کی تعمیر ممکن ہو سکتی ہے"۔

ان خوابوں کو تعبیر کب ملے گی۔ چنیوٹ منتظر ہے کہ اس کے قدیم باشندے جو یہاں سے رخصت ہو گئے' اس کی طرف توجہ دیں' اس کی ترقی میں کوئی بڑا کردار ادا کریں۔قرض محبت کا بھی ہوتا ہے......کیا یہ لوگ جو محلّہ کلکتی ، محلّہ ڈھگی پار' محلّہ گڑھا اور محلّہ راجے والی سے نکلے اور کامیابی کی اس بلندی پہ پہنچے اس چھوٹے سے شہر کا قرض ادا نہیں کر سکتے۔ایک پس ماندہ شہر تیزی سے ترقی کر سکتا ہے۔ایک بڑی تبدیلی

رونما ہوسکتی ہے۔ایک نیا سورج طلوع ہوسکتا ہے۔''یوں تو دنیا میں بہت سے اچھے شہر ہیں۔خوب سے خوب تر!لیکن چنیوٹ کسی خوب صورت تاج کی مانند ہےاور شیخ برادری اس تاج میں نگینے کی طرح جڑی ہے۔'' یہ بات کسی نے بہت سال پہلے کہی لیکن یہ بات شاید ابھی تک سچ ہےاور اس سچ کی بازگشت چنیوٹ کے گلی کوچوں میں بکھری پڑی ہے۔

شہر''چنیوٹ'' تیری رونقیں دائم آباد

(چنیوٹ شہر کی چند تصویریں)

تین سو سال پرانی بادشاہی مسجد، چنیوٹ

چنیوٹ کے تاریخی پل کی دوران تعمیر ایک یادگار تصویر (1931-1929)

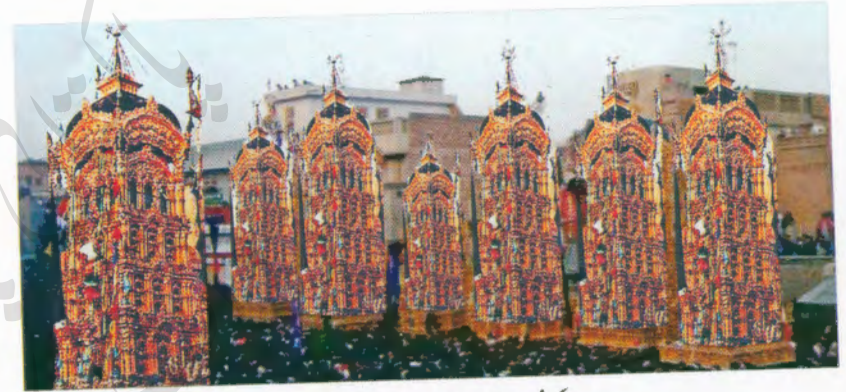
دریائے چناب پر چنیوٹ کے تاریخی پل کی موجودہ تصویر (2014)

شاہی مسجد چنیوٹ کے اندرونی مناظر

فکروفن ! چنیوٹ کے سات مشہور تعزیے

عبرت سرائے دہر - عمر حیات محل (گلزار منزل) کی موجودہ تصویر

عمر حیات محل (گلزار منزل) میں نصب جھروکہ

مسجد دلی والی چنیوٹ جو میاں جہانگیر الٰہی کے پڑدادا اور میاں انعام الٰہی کے دادا میاں قطب الدین نے تعمیر کی

رجوعہ سادات (چنیوٹ) میں موجود حویلی کا اندرونی منظر

چنیوٹ کے قریبی قصبہ رجوعہ سادات کی دو حویلیاں (شکریہ: سردارزادہ محمد علی شاہ، ذوالفقار علی شاہ)

چنیوٹ کی ایک قدیم حویلی

داخلی دروازہ حویلی شہزادہ عالم و میاں منیر منوں

دربار احمد سائیں سکھ

چلہ گاہ/مسجد حضرت بوعلی قلندرؒ - چنیوٹ

چنیوٹ کا ایک تعزیہ

حضرت شاہ برہانؒ کا مزار

چنیوٹ میں ہندوؤں کا ایک قدیم مندر

مرکزی دروازہ گلزار منزل

چنیوٹ شہر کا ایک منظر

چنیوٹ کی بنی ہوئی رنگین کرسی

چنیوٹ کی ایک قدیم حویلی

کپڑا بننے والی کھڈی جو ٹیکسٹائل ملز کی پیش رو ہے

چنیوٹ کا ایک مزدور

چنیوٹی اور میمن

کیا چنیوٹی شیخ پاکستان کے امیر ترین لوگ ہیں۔

اس دل چسپ سوال کا جواب خواہ کچھ بھی ہو حقیقت یہ ہے کہ ان کی امارت کا سفر ایک دن میں طے نہیں ہوا۔ اس سفر کی مدت دو سو سال سے زائد ہے۔ غریب سے امیر، بے حد امیر اور پھر ایک ایسا وقت آیا کہ پاکستان کے سوا امیر ترین گھرانوں میں ایک بڑی تعداد کا تعلق چنیوٹی شیخوں سے ہوگیا۔

1947 سے پہلے چنیوٹی شیخ زیادہ تر کھالوں کی تجارت اور ٹینری تک محدود تھے۔ پاکستان بننے کے بعد انھوں نے خوب ترقی کی اور ان کی پہچان ایک معتبر کاروباری گروہ کی حیثیت سے ہونے لگی۔ ان میں سے تین یعنی کالونی، کریسنٹ اور نشاط گروپ ایسے تھے جن کا شمار پاکستان کے بائیس امیر ترین گھرانوں میں ہوتا تھا۔ جوں ہی 1970 کی دہائی کا آغاز ہوا ان کی قسمت کا ستارہ چمکا اور وہ دیگر کاروباری گروہوں کے مقابلے میں کھڑے ہونے لگے۔ محض چھوٹی موٹی تجارت، درآمد و برآمد، چمڑا اور ٹیکسٹائل اب ان کی منزل نہ تھی۔ نیشنلائزیشن کے نتیجہ میں جہاں دیگر امیر خاندانوں کے خواب چکنا چور ہوئے، وہیں چنیوٹی برادری کے لیے نئے راستے کھلنے لگے۔ کسی ایک شخص کی مشکل، دوسرے کی خوش نصیبی بھی بن سکتی ہے۔ انھوں نے پچھلے ڈیڑھ سو سال کے طویل تجربے کے بعد جس کاروبار کی بنیاد رکھی اب اس پر ایک بڑی عمارت تعمیر کرنے کا موقعہ تھا۔ بنک جو اس سے پہلے ان سے سوتیلا سلوک کرتے تھے اپنے دروازے کھولنے لگے۔ اسی دوران انھیں سیاست دانوں کو لبھانے کا فن بھی آگیا۔ 1970 میں امیر ترین خاندانوں کی جو فہرست بنی اس میں پہلا چنیوٹی نام پانچویں نمبر پر آتا تھا۔ 1990 میں ان کا نام دوسرے اور 1997 میں پہلے نمبر پر آگیا اور ابھی تک نشاط گروپ کے سربراہ میاں محمد منشا کا نام پاکستان کے امیر ترین شخص کے طور پر لیا جاتا ہے۔ 1970 میں پاکستان کے کاروباری افق پر میمنوں کا غلبہ تھا جبکہ 1997 میں یہ اعزاز چنیوٹی برادری کی طرف منتقل ہونے لگا۔ ڈیڑھ سو سال کے مختصر عرصہ میں اس قدر عروج، گردش لیل و نہار کی خوب صورت تصویر ہے۔

بائیس خاندان

انیس سو ساٹھ اور ستر کی دہائی میں پاکستان میں بائیس خاندانوں کا بے حد چرچا رہا۔ ہر طرف مشہور تھا کہ ان بائیس خاندانوں نے ملک بھر کی دولت سمیٹ لی ہے۔"بائیس خاندانوں" کی اصطلاح ڈاکٹر محبوب الحق سے منسوب کی جاتی ہے جو اس وقت پلاننگ کمیشن آف پاکستان میں چیف اکونومسٹ تھے۔ انھوں نے ایک بیان دیتے ہوئے کہا کہ پاکستان کی اکانومی بائیس کاروباری خاندانوں کے تسلط میں ہے۔ یہ بائیس خاندان چھیاسٹھ فی صد صنعتوں، ستر فی صد انشورنس کمپنیوں اور اسی فی صد بنکوں کے مالک ہیں۔ ڈاکٹر حق کا مقصد شاید ریاست کو یہ باور کرانا تھا کہ وہ دولت کی مساویانہ تقسیم کے بارے میں اقدامات کرے، اس بیان کے بعد دولت کی مساوی تقسیم تو نہ ہو سکی البتہ بائیس خاندان نفرت کا نشانہ ضرور بن گئے۔ کچھ لوگ امیر ہو جائیں تو اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ دوسرے لوگ غریب تر ہو گئے۔ تجارت اور کاروبار کا بڑا مقصد دولت کمانا ہی ہے۔ دولت کی تقسیم کی ذمہ داری تو ریاست کی ہے لیکن ان باتوں پر کسی نے توجہ نہ دی یہاں تک کہ بائیس خاندانوں کی اصطلاح ایک الزام بن گئی...... سیاست دان اپنی ناکامیاں چھپانے کے لیے ان خاندانوں کو موردِ الزام ٹھہرانے لگے۔ ایک انقلابی شاعر حبیب جالب نے سرمایہ دارانہ نظام کے خلاف جنگ میں ان بائیس خاندانوں کے بارے میں کئی نظمیں لکھیں اور ملک بھر میں ان کے باغیانہ اشعار گونجنے لگے۔

بعض لوگوں نے ان جذبات کو سیاسی مقاصد کے لیے بھی استعمال کیا۔ مزدوروں کو کہا گیا کہ وہ کارخانوں اور ملوں پر قبضہ کر لیں اور یوں کچھ ہی عرصہ بعد صنعتوں کو قومیانے یا نیشنلائزیشن کا وہ عمل شروع ہوا جو پاکستان میں صنعتی ترقی کے زوال کا آغاز تھا۔ اس کے بعد ترقی کا پہیہ آگے نہیں بڑھا اور ایشین ٹائیگر بننے کا خواب گھٹ کے رہ گیا۔ اس امر میں تو کوئی شک نہیں کہ سرمایہ دارانہ نظام ایک بہت بڑی برائی ہے اور یہ عدم مساوات کو جنم دیتا ہے لیکن سوال یہ ہے کہ کیا برائی نظام میں ہے یا اس شخص میں جو ذاتی محنت اور قابلیت کے ساتھ اپنے سفر کا آغاز کرے اور پھر کام یابی کی بلند منزل تک جا پہنچے یا پھر ایسا ہے کہ جو شخص بھی سرمایہ دارانہ نظام کے اس گورکھ دھندے کا حصہ بنتا ہے وہ اخلاقی اقدار سے دور ہو جاتا ہے۔ انٹر پرنیور شپ کی افزائش کے لیے ان فکری مغالطوں کا جواب ڈھونڈنا بھی ضروری ہے۔

انٹر پرنیور شپ

انٹر پرنیور شپ کاروبار میں کام یابی کا سب سے اہم عنصر ہے۔ ڈیڑھ سو سال پہلے چنیوٹ ایک معمولی سا قصبہ تھا۔ تجارت کے بنیادی لوازمام میں سے یہاں کچھ بھی نہ تھا لیکن اس کے باوجود یہاں کے لوگ برصغیر پر چھا گئے .... "یہ شاید چنیوٹ کی مٹی ہی تھی جس نے ان لوگوں کو enterpreneurial سپرٹ سے آشنا کیا"۔ اس مٹی نے لاتعداد انٹر پرنیورز پیدا کیے لیکن اس کے باوجود انٹر پرنیور شپ بہت عام شے نہیں۔ صحیح انٹر پرنیور ہزاروں میں کوئی ایک ہی ہوتا ہے۔ انٹر پرنیور کسی بھی سماج کے لیے ایک گراں قدر تحفے اور انعام سے کم نہیں۔ اگر قدرت نے ہمیں کچھ انٹر پرنیورز دیئے ہیں تو ہم ان کی نشوونما کر کے انھیں معاشرے کے لیے کارآمد کیوں نہیں بناتے یا ان کروڑوں نوجوانوں کو جنھیں ہم ملک وقوم کا سرمایہ کہتے ہیں ان کے نقش قدم پر چلنے کے لیے آمادہ کیوں نہیں کرتے۔

انٹر پرنیور شپ کی بہت سی تعریفیں ہیں۔ مختلف شعبوں سے تعلق رکھنے والے افراد نے اس تصور کو مختلف انداز میں بیان کیا ہے۔ انٹر پرنیور شپ کی کسی بھی تعریف کو چنیوٹی شیخوں اور ان کی ڈیڑھ سو سالہ جدوجہد پر منطبق کریں تو لگتا ہے یہ بات انھی کے لیے کہی گئی ہے۔ مثال کے طور پر:

- انٹر پرنیور شپ کسی نئے کاروبار کو منظّم کرنے کا نام ہے۔ صلاحیت، جستجو اور پھر ایک نئے کام کا آغاز۔
- انٹر پرنیور کاروبار شروع بھی کرتا ہے اور اس کے سود وزیاں کا شعور بھی رکھتا ہے۔
- انٹر پرنیور اپنے لیے خود روزگار پیدا کرتا ہے اور غیر یقینی حالات میں منظرِ عام پہ نمودار ہوتا ہے۔
- انٹر پرنیور سب سے پہلے ایک خواب بُنتا ہے اور پھر اس خواب کو عملی جامہ پہناتا ہے۔
- انٹر پرنیور خواب بھی دیکھتا ہے اور حقیقت کا دامن بھی تھامے رکھتا ہے۔
- انٹر پرنیور کو نہ صرف اپنی منزل کی خبر ہوتی ہے بل کہ وہ یہ بھی جانتا ہے کہ وہاں کیسے پہنچنا ہے۔
- انٹر پرنیور اپنے جنون اور دیوانگی کی بدولت ایک عام سے تصور کو کسی بڑے کاروبار کی شکل دے سکتا ہے۔
- انٹر پرنیور کو محنت اور کام کے سوا اور کچھ نہیں آتا۔ وہ دنیا کو ایک مختلف نظر سے دیکھتا ہے۔

- انٹر پرنیور کسی شے کو عدم سے وجود میں لانے کے لیے ہر وہ کام کر گذرتا ہے جس کی ہمت کسی اور میں نہ ہو۔
- انٹر پرنیور پرانی دنیا چھوڑنے پہ تیار رہتا ہے تاکہ نئی دنیا کی تلاش کا سفر شروع ہو سکے۔
- انٹر پرنیور شپ دیوانگی اور جنون کے امتزاج سے جنم لیتی ہے۔
- انٹر پرنیور ناکامی سے بددل نہیں ہوتا۔ اس کا اپنے خوابوں پہ یقین اتنا مستحکم ہوتا ہے کہ ناکامی بھی اس کے حوصلوں کو جلا بخشتی ہے۔
- انٹر پرنیور وہ نہیں جو ایک دکان کھول لے اور اسی پر اکتفا کر لے۔ انٹر پرنیور وہ ہے جو ایک دکان سے کئی دکانوں پہ جا پہنچے۔ وسعت' افزائش اور پراڈکٹس میں تنوع...... یہی انٹر پرنیور شپ کا اصل جوہر ہے۔
- انٹر پرنیور کی نظر منافع پہ تو ہوتی ہی ہے لیکن وہ انسانی مسائل کا حل بھی ڈھونڈتا ہے اور غیر یقینی حالات میں کام کرنے کی ہمت رکھتا ہے۔ وہ اندھا دھند رسک نہیں لیتا بلکہ Calculated Risk لیتا ہے۔

اتنی بہت سی باتیں' اتنی اہم جہتیں۔ سچی بات تو یہ ہے کہ انٹر پرنیور شپ کی حقیقت اور ماہیت تک پہنچنا آسان نہیں۔ انٹر پرنیور ایک مصور کی طرح ہے جو نت نئی تصویریں بناتا ہے۔ ٹیڑھی میڑھی' الٹی سیدھی لیکن خوش رنگ۔ انٹر پرنیور زندگی کے مقاصد کی تکمیل کرتا ہے۔ کوئی جادوگر ہے جو ہر لحظہ نئی دنیا تخلیق کرنے کی کوشش میں مگن رہتا ہے۔ وہ حالات کے ستم کا شکار نہیں ہوتا۔ وہ حرفِ شکایت زبان پر نہیں لاتا۔ وہ رعایت طلب نہیں کرتا۔ وہ راستے کی صعوبتوں سے دلبرداشتہ نہیں ہوتا۔ موسم کے سرد و گرم' وسائل کی کم یابی' مقابلے کی فضا' غیر یقینی کیفیت' یہ سب اسے اور اونچا اڑاتے ہیں۔

اس کے ہاتھ میں تیشہ ہے اور وہ دیوانہ وار کام کرتا چلا جاتا ہے۔ کام کام اور کام۔ بس کام ہی اس کی منزل ہے۔ دیوانگی' جنون' خواب' عمل' جستجو' نظم و ضبط' استقامت' اخلاص اور شب و روز محنت۔ یہ سب انٹر پرنیور شپ کے مختلف اجزاء ہیں۔ غالب نے شاید انٹر پرنیور کے لیے ہی کہا ہو

آرائشِ جمال سے فارغ نہیں ہنوز
پیشِ نظر ہے آئینہ دائم نقاب میں

چنیوٹی گھرانوں کی تعداد کس قدر ہے

1868ء کی مردم شماری کے مطابق چنیوٹی شیخ برادری کی کل آبادی آٹھ ہزار کے قریب تھی یعنی ایک ہزار خاندان۔ آج اکیسویں صدی کے آغاز میں یہ آبادی تین لاکھ تک پہنچ چکی ہے یعنی چالیس ہزار خاندان۔ کچھ لوگوں کا خیال ہے کہ یہ تعداد اس سے زیادہ بھی ہو سکتی ہے۔

یہ چالیس ہزار گھرانے آج پاکستان کے کئی بڑے شہروں میں آباد ہیں۔ چنیوٹ میں ان کی تعداد بہت زیادہ نہیں۔ اگر ملک بھر میں پھیلے ہوئے یہ تمام گھرانے چنیوٹ میں رہتے تو یہ شہر کروڑپتی افراد کا گنجان ترین شہر ہوتا۔ چنیوٹی شیخوں کے وہ خاندان جو اس وقت چنیوٹ میں آباد ہیں زیادہ تر نچلے متوسط طبقہ سے تعلق رکھتے ہیں۔ کوئی امیر گھرانہ یہاں مستقل رہائش پذیر نہیں۔ دولت انھی پر مہربان ہوئی جنھوں نے گھر سے نکلنے کا عزم کیا۔ یہ لوگ برصغیر کے ہر بڑے شہر میں گئے لیکن ان کا مستقل قیام صرف دس بارہ شہروں میں ہوا۔ کلکتہ' مدراس' بمبئی' دلی' کانپور' امرتسر' لکھنؤ' ڈھاکہ' چٹاگانگ' نارائن گنج' رنگون۔ اس ہجرت اور اس کے نتیجہ میں ہونے والی جدوجہد کے ابتدائی دن بہت مشکل تھے۔ نہ ان کے پاس سرمایہ تھا' نہ تجربہ' نہ تربیت لیکن انھوں نے ہمت نہ ہاری...... مزدوری کی' فٹ پاتھوں پہ سوئے' کندھوں پہ بوجھ اٹھایا' گدھا گاڑیوں اور سائیکلوں پہ کھالیں رکھ کے بیچیں' دوکانوں میں جھاڑو دیے' ٹرکوں کے اوپر لدی کھالوں اور بدبودار چمڑے پہ سوتے رہے۔ کھلا آسمان' تپتی دھوپ' بارش اور آندھیاں...... لیکن ان کا قافلہ چلتا رہا۔ یہ گھر سے کچھ کرنے کے لیے نکلے تھے۔ یہ چنیوٹ کے پہلے انٹر پرنیور تھے۔

''ہمارے سامنے سب سے بڑی مشکل' کاروبار پہ ہندوؤں کا غلبہ تھا۔ ہمیں کسی راستے کی تلاش تھی۔ جس روز ہمیں علم ہوا کہ ہندو چمڑے کا کاروبار نہیں کرتے اس روز ہمیں یہ راستہ نظر آ گیا۔ ہماری برادری نے اس موقعہ سے فائدہ اٹھانا شروع کر دیا اور آہستہ آہستہ ہر شخص چمڑے کے کاروبار سے منسلک ہو گیا''۔ یہ ایک حیرت انگیز دریافت تھی جس کے بعد خوش حالی کا نیا باب تحریر ہونے لگا۔ جب یہ لوگ ایک سال بعد چنیوٹ آتے تو ان کی شان و شوکت دیکھنے کے قابل ہوتی۔ ریلوے سٹیشن سے لے کر شہر کے گلی کوچوں تک سارا راستہ یہ لوگ ضرورت مندوں میں پیسے بانٹتے۔ گویا خدا نے ان پر دہری عنایت کی۔ دولت کمانے کے ساتھ ساتھ دولت بانٹنے کی عادت بھی ان کی زندگی کا اہم حصہ بن گئی۔ جو لوگ کماتے ہیں وہ جانتے ہیں کہ کمانے کے لیے ''دینا'' کتنا ضروری ہے۔ ''چنیوٹ کے یہ چالیس ہزار خاندان۔ ایک مثال سے کم نہیں''۔ بہت سے غیر چنیوٹی مگر کاروباری افراد نے اس بات کی گواہی دی ہے۔

حصہ دوم

ہماری کہانی، ہماری زبانی

کسی امیر شخص کو غریب ہونے میں صرف ایک لمحہ لگتا ہے لیکن ایک غریب کو امیر بننے کے لیے طویل وقت درکار ہے۔

باب دوم

چنیوٹی انٹر پرینورز کی کہانی، انھی کی زبانی۔1857 کا سال یوں تو جنگِ آزادی کے لیے مشہور ہے لیکن انھی ایام میں چنیوٹ کے کچھ لوگ ایک اور طرح کی غلامی سے نجات کے لیے نکلے اور پھر پورے برصغیر میں پھیل گئے۔ یہ چنیوٹی شیخ تھے اور اس غلامی کا نام غربت تھا۔ اگلے صفحات ان کی پہلی، دوسری اور تیسری نسل کی کہانیوں پہ مشتمل ہیں۔ ان کہانیوں میں عزم و ہمت کی تصویر دکھائی دیتی ہے۔ یہ چنیوٹ کے پہلے انٹر پرینورز تھے۔

1

ایس ایم منیر

(دین گروپ)

یہ اس شخص کی کہانی ہے جسے کچھ لوگ کراچی کا بے تاج بادشاہ کہتے ہیں۔ یہ ایس ایم منیر کی کہانی ہے۔

میرے والد

''یہ پچھلی صدی کے اوائل کی بات ہے جب میرے والد نے چنیوٹ کے اسلامیہ سکول سے میٹرک کا امتحان پاس کیا۔ روزگار کے لیے دور دراز جانے کی روایت تو پہلے سے موجود تھی۔ انھوں نے چنیوٹ سے نکل کر مدراس جانے کا فیصلہ کیا اور پچیس روپے ماہانہ پر نوکری کا آغاز کر دیا۔ وہ کچھ عرصہ بمبئی کے قریب واقع ایک شہر شولا پور بھی رہے۔ اپنوں سے دور، ایک اجنبی شہر لیکن وہ بہت پرعزم انسان تھے۔ اپنی محنت اور ایمانداری کی بدولت انہوں نے بہت ترقی کی۔ محنت اور شب و روز محنت۔ وہ بہت تیزی سے آگے بڑھ رہے تھے کہ تاریخ کا دھارا بدلا اور ہندوستان کی تقسیم کا اعلان ہوا۔ کاروبار کو دھچکا لگا، شہر چھوڑنا پڑا اور ساری جمع پونجی بھی ہندوستان میں رہ گئی۔ جب وہ پاکستان پہنچے تو انھیں کیا خبر تھی کہ ترقی کا یہ سفر از سرِ نو شروع کرنا پڑے گا۔

والد نے قیام پاکستان کے بعد دادو، سندھ میں اپنے کاروبار کا آغاز پٹرول پمپ اور اسلحہ کی ایک دکان سے کیا۔ دادو ایک چھوٹا سا شہر تھا۔ میرے والد کے عزائم شہر کی فصیلیں عبور کرنے لگے اور وہ تین سال بعد کراچی منتقل ہو گئے۔ مجھے کراچی میں ایک انگلش میڈیم سکول میں داخلہ مل گیا۔ تیسری اور چوتھی جماعت میں پاکستان کے سابق صدر پرویز مشرف میرے ساتھ پڑھتے رہے۔ میں ایک شرارتی طالب علم تھا مجھے پڑھنے میں بہت زیادہ دل چسپی نہ تھی۔ کئی بار سکول سے بھاگ کر بازاروں میں گھومنے چلا جاتا۔ یہ بھی دراصل میرے تجسس اور Initiative کا ہی ایک اظہار تھا۔ میں ایک اچھا سپورٹس مین بھی

تھا اور سکول میں ہونے والی ہر طرح کی سرگرمیوں میں حصہ لیتا۔ بعد میں مجھے احساس ہوا کہ ایک متوازن شخصیت کی تعمیر کے لیے یہ سب ضروری ہے۔

گھر، سکول اور محلے میں مجھے ایک ہی شخصیت متاثر کرتی اور وہ تھے میرے والد۔ میں ان کی محنت دیکھتا تو حیرت زدہ رہ جاتا۔ ان کی اس محنت کا ثمر یہ نکلا کہ 1960ء میں وہ ایک بار پھر چمڑے کے ایکسپورٹر بن گئے۔ تاجر برادری انہیں King of raw skin کے نام سے پکارتی تھی۔ ایفائے عہد ان کی سب سے بڑی خوبی تھی۔ ان سے بڑا بات کا دھنی میں نے نہیں دیکھا۔ نہایت منکسر، مذہب کے پابند اور روایت کے دلدادہ۔ اپنا عہد نبھانے کے لیے انہوں نے ایک بار تمام کاروبار یہاں تک کہ گھر بار بھی داؤ پہ لگا دیا۔ یہ وہ واقعہ تھا جس پہ ہمارے خاندان کو آج تک فخر ہے۔ اس سال عالمی سطح پر کچھ ایسی تبدیلیاں آئیں کہ چمڑے کی قیمت میں اچانک اضافہ ہونے لگا لیکن اس اضافے کے باوجود والد محترم حسب وعدہ پرانے نرخوں پہ ایکسپورٹ کرتے رہے۔ ان کا کہنا تھا کہ ''مجھے دیوالیہ ہونا منظور ہے لیکن اپنی زبان اور ساکھ پہ حرف نہیں آنے دوں گا۔'' نتیجہ صاف ظاہر تھا۔ ہمارا سارا اثاثہ اس اصول کی نذر ہو گیا۔ صرف ایک گاڑی، گھر اور کچھ زیور باقی بچا لیکن ہمارے والد کی نیک نیتی نے ہمیں دوبارہ سہارا دیا اور آج دین گروپ کا شمار پاکستان کے چوٹی کے کاروباری گروپس میں ہوتا ہے۔ یہی ایک واقعہ یہ بات ثابت کرنے کے لیے کافی ہے کہ تجارت میں کامیابی دولت یا داؤ پیچ سے نہیں اصول سے ہوتی ہے۔

ہماری اقدار

''ہماری ترقی کا راز ہمارے خاندان کے باہمی اتفاق، رات دن محنت اور ہماری سادگی میں مخفی ہے۔ میرے تمام بھائی اور خاندان والے مجھے اپنے والد اور میری بیوی کو والدہ کا روپ سمجھتے ہیں۔ ہر جمعہ کے روز ہمارا سارا خاندان کسی ایک بھائی کے گھر جمع ہوتا ہے۔ اتفاق کا یہ مظاہرہ صرف اللہ کا فضل ہے۔ ہمیں مذہب اور دینی اقدار سے خصوصی شغف ہے۔ ہماری نوجوان نسل نیک، صالح اور ترقی کی دلدادہ ہے۔ بیرون ملک پڑھنے کے باوجود ان کی جڑیں اسی مٹی میں ہیں۔ انہوں نے کہیں اور جا کر بسنے کے بارے میں سوچا بھی نہیں۔ اعتماد، خلوص اور انکسار، وہ ان تمام خوبیوں کے مالک ہیں جو ہمیں اپنے بزرگوں

سے ورثہ میں ملیں۔ میرے چاروں بھائی اور میں، ہم سب اب خود دادا اور نانا بن چکے ہیں لیکن وہی محبت اور پیار جو بچپن میں تھا ابھی تک ہماری زندگی کا حصہ ہے اور یہی ہماری اگلی نسلوں میں منتقل ہو رہا ہے۔

مستقبل

میں اپنی زندگی میں ساڑھے چار سو سے زیادہ مرتبہ ملک سے باہر جا چکا ہوں۔ دنیا کا چپا چپا چھان مارا لیکن میں مکمل ایمانداری سے کہتا ہوں کہ جتنے کاروباری امکانات اس ملک میں موجود ہیں وہ کہیں اور نہیں۔ ہماری ملوں اور کاروبار سے سیکڑوں افراد کو روزگار ملتا ہے۔ سیلز اور انکم ٹیکس کی مد میں ہم کروڑوں روپے قومی خزانہ کو واپس لوٹاتے ہیں۔ میں کئی ایک سرکاری اداروں میں بغیر مراعات کے کام کرتا ہوں۔ ہمیں اتنا بہت کچھ ملا، واپس لوٹانا بھی تو ہماری ذمہ داری ہے۔ اس ملک کے کاروباری حلقوں میں صلاحیت بھی ہے اور جذبہ بھی۔ اگر حکومت ہمارا ساتھ دے تو ہم وطن عزیز کے گوشہ گوشہ میں صنعتوں کا جال بچھا سکتے ہیں۔

کاروبار میرے نزدیک گلی محلے یا شہر تک محدود نہیں بل کہ یہ دنیا بھر کے انسانوں کو جوڑنے کا راستہ بھی ہے۔ میں انڈیا پاکستان چیمبر آف کامرس کا صدر بھی ہوں۔ اس حوالے سے میری خواہش ہے کہ دونوں ملکوں میں تجارتی تعلقات بہتر ہوں۔ میں وہ دن کیسے بھول سکتا ہوں جب میں نے بمبئی کے نزدیک شولا پور نامی ایک قصبہ میں جنم لیا۔ دو سال بعد میری اہلیہ نے بھی اسی شہر کے اسی ہسپتال کے اسی کمرہ میں جنم لیا۔ جب ہم ہندوستان میں تھے تو ہمارا کاروبار وہاں بھی عروج پر تھا۔ ہم آج بھی عروج پہ جا سکتے ہیں۔ آج قوموں کے درمیان مقابلہ میدانِ جنگ میں نہیں معیشت اور علم کے میدان میں ہوتا ہے۔ ہمیں دنیا کو معاشی میدان میں شکست دینا ہے۔ قتل و غارت یا جنگ و جدل انسانیت کے مسائل کا حل نہیں۔ میں فیڈریشن آف پاکستان چیمبر آف کامرس کا صدر بھی رہا۔ مجھے کاروباری لوگوں کے مسائل کا مکمل ادراک ہے۔ امن عامہ، مالی پریشانیاں، ٹیکسوں کا پیچیدہ نظام، بے جا قانونی ضابطے اور بیوروکریسی کے ہتھکنڈے ...... اس کے باوجود کاروبار کرنے والے آگے بڑھنے کی خواہش رکھتے ہیں۔

ہمارا خاندان انٹر پرینیورز کا خاندان ہے لیکن بنیادی طور پر انٹر پرینیورشپ ایک انفرادی خوبی ہے۔ کچھ لوگ پیدائشی انٹر پرینیور ہوتے ہیں۔ یہ ایک ایسا عمل ہے جس میں تجربے سے خوب صورتی آتی ہے۔ میرے بہت سے ایسے کاروباری دوست ہیں جن کے خاندان میں کسی نے بزنس نہیں کیا لیکن وہ کام یاب بزنس مین بن گئے۔ جو شخص بھی رسک لینے کے لیے تیار ہے اور کاروبار میں وسعت کا قائل ہے وہ انٹر پرینیور بن سکتا ہے تاہم سیاسی اور اخلاقی ماحول بھی کاروبار کی کام یابی اور ناکامی کی ایک وجہ ہے۔ بددیانتی اور جھوٹ کے ماحول میں کاروبار کو فروغ نہیں مل سکتا۔ ہمیں اگر آگے بڑھنا ہے تو کاروباری سوچ اپنانا ہوگی۔ کاروباری سوچ کے معنی ہیں دیانت، سچائی اور باہمی حقوق اور فرائض کا مکمل احترام۔ ہمیں وہ دن یاد رکھنا چاہئیں جب کاروبار کے میدان میں ہندوؤں کا غلبہ تھا۔ اللہ نے اپنے فضل سے ہمیں اس وطن کی صورت میں ایک عظیم موقعہ فراہم کیا۔ ہمیں اس موقعہ کو ضائع نہیں کرنا چاہیے۔

میں نے ایک متحرک زندگی گذاری ہے۔ صبح سے رات گئے تک کام کرتا ہوں۔ کام یابی کام کرنے میں ہے۔ رک جانا یا آہستہ روی کا شکار ہونا تو موت ہے۔ انسان کو زندگی میں شکست تسلیم نہیں کرنی چاہیے۔ کام یابی صرف مسلسل جدوجہد سے مشروط ہے۔ قطرہ بار بار گرتا ہے تو پتھر میں بھی سوراخ ہوسکتا ہے۔ مجھے مستقبل پہ مکمل یقین ہے۔ اس ملک کی بنیادوں میں جو ان گنت قربانیاں ہیں وہ رائیگاں نہیں جاسکتیں۔ میں نے بہت سی حکومتوں اور سیاست دانوں کے ساتھ مل کر کام کیا ہے۔ میں ملک کے مستقبل پہ مکمل اعتماد رکھتا ہوں۔ چنیوٹی کمیونٹی کا ملکی اور معاشی ترقی میں ایک اہم کردار رہا ہے۔ ہمارے لوگ زیادہ تر اسی مٹی پہ رہ کے کاروبار کرتے ہیں۔ دین گروپ ٹیکسٹائل اور لیدر میں اہم مقام رکھتا ہے لیکن اب ہم دیگر شعبوں میں بھی قدم رکھ رہے ہیں۔ اب میرا زیادہ تر وقت کاروبار سے ہٹ کے گذرتا ہے۔ کاروباری حلقوں میں مجھے عزت اور احترام کی نظر سے دیکھا جاتا ہے میں اس حیثیت کو قومی تعمیر کے لیے استعمال کرنا چاہتا ہوں۔ بین الاقوامی سطح پر پاکستان ایک بہترین تصویر ہو یہ بھی میرا خواب ہے۔ میرا ہر خواب پورا ہوا۔ مجھے یقین ہے یہ خواب بھی تکمیل تک پہنچے گا''۔

ایس ایم منیر کے تمام بھائی، ان کے بیٹے تنویر، عمران اور بھتیجے ایس ایم نوید یہ سب کام یاب بزنس مین ہیں۔ انھیں اپنے بزرگوں کی طرف سے انٹر پرینیورشپ ہی نہیں کچھ اور صلاحیتیں بھی ورثہ میں ملیں۔ ایس ایم تنویر کو اپٹما (APTMA) کی سربراہی کے علاوہ کئی اور اداروں کے بورڈز میں کام کرنے کا موقعہ ملا۔ ان کا کہنا تھا کہ ''اچھے ملازمین کے بغیر کاروبار میں کام یابی ممکن نہیں اور پھر کاروبار کے ساتھ ساتھ سماجی کاموں کی بھی اہمیت ہے۔ ہم سماجی ترقی سے آنکھیں نہیں بند کر سکتے۔ غربت اور محرومی ہم دور نہیں کریں گے تو کون دور کرے گا۔ پنجاب کی حکومت نے مجھے سندر انڈسٹریل اسٹیٹ کی سربراہی سونپنا چاہی۔ میں نے یہ ذمہ داری اسی جذبہ کے تحت قبول کی اور اپنی بہترین صلاحیتوں کو اس کام کے لیے وقف کردیا''۔ ایس ایم تنویر کا یہ بھی کہنا تھا کہ ''آپ کاروبار میں گروتھ (Growth) کے قائل نہیں تو آپ کا کاروبار ایک دن ختم ہوسکتا ہے۔ گروتھ کے بہت سے راستے ہیں۔ ہر کمپنی اپنے حالات کے تناظر میں گروتھ کا راستہ اختیار کرتی ہے۔ گروتھ کسی اور کی حکمت عملی اپنا کر حاصل نہیں ہوتی۔ ہر کاروبار کو اپنے لیے نیا راستہ اپنانا پڑتا ہے۔ دنیا میں دین گروپ کی ایک منفرد پہچان ہے۔ کل تک ہم زیادہ تر برآمد پر یقین رکھتے تھے لیکن اب ہم نے اندرونِ ملک مارکیٹ میں نام بنانے کا فیصلہ کیا ہے۔ ہماری اپنی مارکیٹ میں بے پناہ گنجائش ہے۔ بیس کروڑ کے لگ بھگ لوگوں کے لیے بہترین مصنوعات کی فراہمی ہماری نئی حکمت عملی کا حصہ ہے۔ کپڑے، لباس، خوشبویات، جوتے اور ٹیکسٹائل کی گھریلو مصنوعات، یہ سب ہمارا ہدف ہیں۔ دین گروپ نے چمڑے اور ٹیکسٹائل کی امپورٹ میں جو نام کمایا وہی نام ملکی سطح پر ہمارے نئے برانڈز کی پہچان بنے گا۔ نیا برانڈ بنانا کوئی آسان کام نہیں۔ اس کے لیے ذہانت کے ساتھ ساتھ معیار، محنت اور مارکیٹنگ کا دخل بھی ہے۔ انٹر پرینیورشپ اسی کا نام ہے کہ انسان مشکل اور غیر یقینی حالات میں آگے بڑھنے کا فیصلہ کرے۔ صنعتی ترقی کسی زمانے میں ایک خواب تھی۔ ہمارے بزرگوں نے یہ خواب دیکھا اور عمل کی راہیں استوار کرنے لگے۔ ہمیں اب خاندانی ایمپائر سے بلند ہوکر قومی سطح پر سوچنا ہے۔ اس ملک سے کمائی گئی دولت اگر اس ملک میں Invest نہ ہوئی تو یہ کفرانِ نعمت ہوگا''۔

ایس ایم تنویر کے بھائی ایس ایم عمران نے کچھ ہی عرصہ پہلے لاہور میں نوجوان انٹر پرنیورز کی ایک بین الاقوامی کانفرنس منعقد کرنے میں اہم کردار ادا کیا۔ ''ہم نے جب دنیا بھر کے انٹر پرنیورز کو پاکستان آنے کی دعوت دی تو وہ ہچکچا سے گئے لیکن چند دن لاہور رہنے کے بعد ان کی کایا ہی پلٹ گئی۔ ہماری مہمان نوازی نے ان کے دل جیت لیے۔ مجھے یہ بات بے پناہ خوشی دیتی ہے کہ میں اتنے ڈھیر سارے لوگوں کو پاکستان لانے میں کام یاب ہوا۔ پاکستان کا وقار بلند ہوگا تو ہمارا وقار بلند ہوگا۔ کاروبار کرنے والے کی اصل پہچان اس کے وطن سے ہی ہوتی ہے''۔ عمران کی باتوں میں انھی باتوں کی جھلک تھی جو کبھی کاروبار کے بے تاج بادشاہ ایس ایم منیر نے کہیں...... ''ایک خوب صورت' خوش حال پاکستان...... یہ میرا خواب ہے۔ مجھے یقین ہے ایک روز یہ خواب ضرور تکمیل کو پہنچے گا''۔

2

ایس ایم نصیر

(دین گروپ)

ہمارے بزرگ

پاکستان کس طرح بنا۔ کیسے حاصل کیا گیا۔ یہ ایک لمبی کہانی ہے۔ مجھے یہی علم ہے کہ پاکستان اللہ کی عطا ہے اور اسلام کے نام پر بنا ہے۔ میرے بزرگوں کی اس دھرتی کے لیے بہت سی قربانیاں ہیں۔ مجھے یاد ہے کہ میرے والد پاکستان بننے پر کس طرح اپنی تمام جائیداد اور کاروبار چھوڑ کر بھارت سے پاکستان چلے آئے۔ وطن کے لیے یہ محبت آج بھی ہمارے دلوں میں موجود ہے اور پاکستان سے محبت کا جذبہ آج بھی ہماری رگوں میں لہو بن کر دوڑ رہا ہے۔ وطن عزیز' اللہ کی نعمتوں سے مالا مال ہے۔ آسمان چمکتے ستاروں سے بھرا ہے اور زمین' مالک کائنات کی عنایات سے مزین ہے' زندگی کا سفر رواں دواں ہے۔ مسائل بھی ہیں مگر نیک نیت اور باکردار لوگوں کی کمی نہیں۔ میری زندگی بے شمار واقعات سے عبارت رہی اگر مکمل احاطہ کروں تو ایک کتاب بھی کم ہے مگر چنیوٹ کی باتیں دل سے نکلتی ہیں اور ان کا ذکر کیے بغیر نہیں رہ سکتا۔

میرے والد میاں شیخ محمد دین وہرہ (مرحوم) 20 دسمبر 1919 میں چنیوٹ میں پیدا ہوئے۔ وہ ایک نیک دل انسان تھے۔ ان کا تعلق ٹانڈا مل (وزیر خزانہ مغل شہنشاہ شاہ جہاں) کی لڑی سے تھا۔ ٹانڈا مل نے اسلام قبول کیا اور ان کا نام شیخ عبدالرحیم وہرہ رکھا گیا اور ان سے چلتا ہوا یہ شجرہ اب ہماری نئی نسل تک پہنچ چکا ہے۔ شیخ عبدالرحیم کے بیٹے بالترتیب احمد دین' احمد دین کے بیٹے نور احمد' نور احمد کے بیٹے شمس دین' قائم دین' صدر دین۔ قائم دین کے بیٹے میاں مولا بخش' میاں امیر دین اور میاں محمد بخش...... میاں امیر دین کے بیٹے میاں محمد دین اور میاں احمد دین...... میاں محمد دین کے بیٹے ایس ایم منیر' ایس ایم نصیر' ایس ایم جاوید' ایس ایم پرویز اور ایس ایم طارق اور ان سے آگے ہمارے بچے۔ والد

گرامی شیخ محمد دین وہرہ (مرحوم) کا قول تھا کہ اگر قسمت یاوری نہ کرے تو آلو چنے بیچ لینا مگر نوکری نہ کرنا۔ یہی قول ہم سب بھائیوں کی زندگی کا رہنما اصول بنا اور الحمدللہ آج ہم صنعت و تجارت کے میدان میں کامیاب افراد میں شمار ہوتے ہیں۔

بزنس کا نیا ماڈل۔ دو پیسے روزانہ

والد گرامی نے ہندوستان کے شہر مدراس میں 25 روپے ماہوار کی نوکری سے اپنی معاشی زندگی کا آغاز کیا۔ تین ماہ بعد نوکری چھوڑ کر مدراس میں انھوں نے اپنے بڑے بھائی شیخ میاں احمد دین وہرہ کے ہمراہ چمڑے کی دکان کا آغاز کیا۔ یہ کام اگرچہ چھوٹے پیمانے پر تھا لیکن دونوں بھائیوں کی دیانت اور خوش گفتاری نے جلد مارکیٹ میں اپنی جگہ بنالی۔ کچھ تاجر اس زمانے میں 7 پیسہ نفع لے کر 7 دن کا ادھار کرکے چمڑا فروخت کرتے تھے میرے والد اور تایا صرف ایک پیسہ فی فٹ نفع پر صبح نو بجے نقد فروخت کا آغاز کرتے اور اللہ کے فضل سے دوپہر ایک بجے تک تمام مال بک جاتا اس کے بعد دو بجے دوبارہ مال خرید کر فروخت کے لیے رکھتے تو شام چھ بجے تک فروخت کردیتے اس طرح دو پیسے روزانہ کماتے تھے اور پورے ہفتے میں چودہ پیسے منافع بنتا تھا۔ وہ سب گاہکوں سے حسن اخلاق اور محبت کے ساتھ پیش آتے تھے۔ دیکھتے ہی دیکھتے ان کا کاروبار پھیلتا چلا گیا اور ہندوستان کے مختلف شہروں میں انھوں نے برانچز قائم کرلیں۔ ممبئی میں لیدر کے کام کی جو داغ بیل انھوں نے ڈالی وہ آگے چل کر ایک بہت بڑے کاروبار میں تبدیل ہوگئی۔ میرے والد نے ساری زندگی محنت، محبت اور لگن سے کام کیا۔ مزدوروں اور سٹاف سے بے انتہا محبت کرتے تھے۔ ہمارے کئی ملازم نسل در نسل آج بھی ہمارے ساتھ ہیں۔ 1947 میں میرے والد قیام پاکستان کے بعد ہندوستان سے ہجرت کرکے وطن عزیز چلے آئے۔ مدراس، ممبئی اور شولہ پور میں ان کی بڑی بڑی جائیدادیں تھیں لیکن وہ اپنا مال اور تجارت وہیں چھوڑ آئے۔ آزاد وطن پانے کی خوشی اور اسلام سے محبت انھیں پاکستان لے آئی۔ دوبارہ اپنے آبائی کام یعنی چمڑے کی تجارت کا آغاز کیا اور کچھ ہی عرصہ میں اللہ کے فضل سے چمڑے کی تجارت میں انھوں نے اپنا نام اور مقام بنالیا۔ ان کی محنتِ شاقہ کا ثمر چند سالوں میں ایک فرم کی صورت اختیار کرگیا۔ ان کی پہلی فرم کا نام پاکستان

ہائیڈز اینڈ سکنز ٹریڈنگ کارپوریشن تھا۔ بعدازاں ان کا کاروبار دین گروپ میں بدل گیا۔

والد کی تعلیمات

ہمارے بزرگ سارا کام اپنے ہاتھوں سے کرتے تھے۔ وہ سنت نبوی ﷺ کو بے حد عزیز رکھتے تھے۔ پانی بھی پینا ہوتا تو اپنے ہاتھ سے پینا زیادہ پسند کرتے۔ یہی وطیرہ ان کا کاروبار اور گھریلو زندگی میں رہا۔ ان کی محنت، شوق اور لگن کی وجہ سے کام آگے بڑھتا چلا گیا اور کچھ ہی مدت میں دین گروپ چمڑے کی بڑی صنعت اور چمڑے کے بڑے ایکسپورٹرز میں شمار ہونے لگا۔ میرے والد شیخ میاں محمد دین (مرحوم) تاجر اور صنعتکار تو تھے ہی مگر انتہائی نیک، باوقار اور باکردار شخصیت کے مالک بھی تھے۔ انھوں نے ہم سب بھائیوں کی نہایت اچھی تربیت کی اور تعلیم دلوانے کا بندوبست کیا۔ ان کے کچھ اصول تھے جن پر کاربند رہنے کے لیے وہ ہمیشہ اصرار کرتے تھے۔ ان کا کہنا تھا کہ ہم جھوٹ نہ بولیں۔ ہمیں ہمیشہ سچ بول کر تجارت کرنی ہے خواہ گھاٹے کا خدشہ بھی کیوں نہ ہو۔ وہ کہتے تھے کہ حرام مال سے پرہیز کریں، مساجد، سکول، کالج، ہسپتال، فلاح و بہبود کے دیگر اداروں کی تعمیر و ترقی میں حصہ لیں۔ وہ ہمیشہ حقوق العباد پر زور دیتے تھے۔ ان کا کہنا تھا کہ اللہ کے راستے میں صدقہ اور زکوٰۃ دینے کے بعد کبھی انتظار نہیں کرنا پڑتا۔ یہ اللہ کا وعدہ ہے کہ میرے بندے کے ساتھ اچھا سلوک کریں اس کا ستر گنا اجر اسی دنیا میں اور پھر آخرت میں بھی عطا کروں گا۔ ہمارے والد گرامی نے یہ درس بھی دیا کہ اخلاق اچھا رکھنا، نیت اچھی رکھنا، جو وعدہ کرنا اس کو پورا کرنا اور تجارت میں کبھی چیک ''ڈس آنر'' نہ ہونے دینا۔ مجھے اکثر ان کی کہی ہوئی باتیں یاد آتی ہیں اور محسوس ہوتا ہے کہ ان کی یہ باتیں اور تربیت آج بھی میرے رگ و پے میں دوڑ رہی ہے۔

دینی رجحان اور وطن سے محبت

جب ہم ہندوستان سے پاکستان پہنچے تو ہم نے اپنی آنکھوں سے ہزاروں مسلمانوں کو اپنی جانوں کا نذرانہ پیش کرتے ہوئے دیکھا۔ اس وقت میرے والد نے بہت اہم بات کہی تھی کہ ''کبھی اپنے وطن پاکستان سے غداری نہ کرنا اگر مشکل پڑے تو اپنے وطن پر اپنی جان و مال بھی قربان کردینا''۔ میرے والد گرامی کو دین و قرآن سے بہت لگاؤ تھا۔ صوفی بزرگوں اور صوفی شعراء کا بھی بہت احترام کرتے

تھے۔ علامہ اقبالؒ اور مولانا رومیؒ کے کلام سے بہت متاثر تھے۔ مولانا مودودیؒ بہت بڑے عالم دین ہونے کے باوجود میرے والد گرامی سے رابطہ رکھتے تھے اور ان کے مہمان ہوتے تھے اور کئی معاشی مسائل پر ان سے گفت گو کرتے تھے۔ میرے والد کا نکاح حضرت مولانا احمد علی لاہوریؒ نے پڑھایا جو میرے دادا میاں شیخ امیر دین وہرہ کے مرشد تھے۔ یہ انھی کی نگاہ کا فیض تھا کہ کاروبار میں رہتے ہوئے بھی میرے والد اور ان کے خاندان کا دین اور حقوق العباد سے رشتہ ٹوٹنے نہ پایا۔ میرے والد گاہک کی زبان میں گفت گو کرنا جانتے تھے۔ انھیں بیک وقت فارسی' عربی' سندھی' مدراسی' ہندی' اردو اور پنجابی زبان پہ عبور حاصل تھا اور وہ ان زبانوں میں بات چیت کر کے گاہک سے سودا کر سکتے تھے۔ میرے والد اور تایا میں محبت تھی۔ کاروباری حضرات اور چنیوٹی شیخ برادری ان دونوں بھائیوں کی محنت اور ذہانت کی آج بھی تعریف کرتے ہیں۔ میرے والد کا کہنا تھا کہ تم جس برادری کے فرد ہو یہ برادری دکھ اور سکھ دونوں میں ایک دوسرے کا ساتھ دیتی ہے' اس رسم اور وطیرہ کو کبھی ترک نہ کرنا۔

سماجی زندگی

چنیوٹی شیخ برادری ایک مخصوص سماجی پس منظر رکھتی ہے اور زندگی کے بارے میں ان کا رویہ روایت پسندانہ ہے۔ بزرگوں کی عزت کرنا' بھائیوں سے محبت' مل جل کر رہنا' خاندان میں شادی بیاہ اور رشتے ہونا' گھر میں پنجابی بولنا اور رشتوں کا باہمی احترام قائم رکھنا' چنیوٹی شیخ برادری کی سماجی روایات ہیں۔ خاندان میں شادی کی رسومات بڑی دل چسپ تھیں۔ ہمارے بزرگ کہتے تھے کہ شادی کے وقت محض دو خاندانوں کا ملاپ نہیں ہوتا بلکہ دو بادشاہتیں آپس میں ملتی ہیں۔ سادہ زندگی' سادہ خوراک اور سادہ پہناوا چنیوٹی فیملی کا طرز بود و باش ہے۔ شرافت اور دیانت کی وجہ سے مارکیٹ میں چنیوٹی برادری کا نام ہے۔ یہی وجہ ہے کہ چنیوٹی شیخوں کی جیب میں پانچ ہزار ہوں تو پانچ لاکھ کا مال خرید لیتے ہیں اور وقت پر ادائیگی کر دیتے ہیں...... یہی وہ ساکھ ہے جس نے انھیں پورے پاکستان میں کاروباری و صنعتی لحاظ سے ایک بااعتماد مقام بخشا۔

باہمی محبت

ہمارے بزرگوں کی باہمی محبت اور باہمی اتفاق جو ہمارے پڑدادا اور دادا کی روایات کا تسلسل ہے

ہمارے لیے بہت اہم ہے۔ یہی عنصر ہمارے بھائیوں کی باہمی محبت اور باہمی اتفاق کا سبب بھی ہے۔ الحمدللہ دین گروپ میں شامل بھائیوں کا آپس میں اتفاق ہے۔ ہم مشاورتی عمل اور مل جل کر کام کرنے پر یقین رکھتے ہیں۔ ہمارے بڑے بھائی میاں ایس ایم منیر صاحب ہمارے باپ کی طرح ہیں۔ ہمارے بچوں کے اور ہمارے گھروں کے سربراہ ہیں۔ ہماری بڑی بھابھی صاحبہ بھی ہمارے پورے خاندان کو ماں کی طرح دیکھتی ہیں۔ ہر خوشی اور تہوار پر بالخصوص عید کے تہوار پر ایس ایم منیر اپنے دادا شیخ میاں امیر دین کی تمام اولاد اور رشتے داروں کو اکٹھا کرتے ہیں اور عید کی رات کو ایک بڑے کھانے کا اہتمام کیا جاتا ہے۔ جس میں سارے خاندان کے شریک ہونے سے عید کی خوشیاں دوبالا ہو جاتی ہیں۔ یہ کھانا خاندانی روایت کا حصہ بن چکا ہے۔ اس بڑے کھانے میں ہمارے خاندان کے ماشاءاللہ سات سو افراد شریک ہوتے ہیں اور یہ اجتماع باہمی محبت کی خوب صورت مثال بن جاتا ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ باہمی محبت کے بغیر دولت تو کمائی جا سکتی ہے لیکن خوشیاں پانا ناممکن ہوتا ہے۔ خاندانی تعلق' حسنِ سلوک اور باہمی احترام کے حوالے سے کچھ لوگ غلطی کر جاتے ہیں اور تکبر کا شکار ہو جاتے ہیں۔ اس کے لیے چنیوٹ کی ایک کہاوت مشہور ہے:

اک ہووے کملا' سمجھاوے سارا ویہڑا
سارا ویہڑا ہوئے کملا سمجھاوے انھوں کہڑا

(خاندان میں اگر کوئی ایک کم فہم ہو تو سارا خاندان اسے سمجھا سکتا ہے مگر سارا خاندان ہی کم فہم ہو تو اسے کون سمجھائے گا)

میری زندگی کا مقصد......اک خواب......تعبیر

کاروبار اپنی جگہ اہم ہے مگر میرے کچھ ایسے خواب ہیں جن کی تعبیر میں اپنی زندگی میں پانا چاہتا ہوں۔ میں پاکستان کو دنیا کے نقشے میں بہت بلند دیکھنا چاہتا ہوں۔ دین فیملی کی بنیادی سوچ' سماجی' معاشی اور تعلیمی کاموں کے فروغ میں دل چسپی لینا' فلاحی اداروں کے قیام کے لیے اقدامات اٹھانا ہے۔ فیکٹریوں میں خدمات انجام دینے والے ہر فرد کے بچوں کی تعلیم' بچیوں کی شادی' صحت و علاج معالجے

کی سہولیات فراہم کرنے پر توجہ ہماری حکمتِ عملی کا بنیادی جزو ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ یہی وہ سوچ اور نیک اعمال ہیں جن کی وجہ سے دعائیں ملتی ہیں اور اللہ تعالیٰ باعزت طریقے سے رزق سے نوازتا ہے۔ میرا خواب ہے کہ پاکستان کا ہر شہر چھوٹی اور بڑی صنعتوں کا مرکز بن جائے۔ میں پاکستان کو ایشین ٹائیگر بنتا دیکھوں۔ دنیا کی ہر حکومت کے پاس وسائل کم ہوتے ہیں۔ خوش قسمتی سے پاکستان قدرتی و معدنی دولت سمیت ہر طرح کے وسائل سے مالا مال ہے۔ ان وسائل کو قومی دھارے میں نہیں لایا جا سکا جس کی وجہ سے عوام مشکلات کا شکار ہیں۔ کوئی حکومت اکیلے تمام مسائل حل نہیں کر سکتی۔ میں سمجھتا ہوں کہ پاکستان کے مخیّر حضرات جو اللہ کی راہ میں بہت کچھ دیتے ہیں انھیں آگے بڑھ کر اپنا کردار ادا کرنا ہوگا۔ اگر تمام کاروباری ادارے اور مخیّر حضرات سماجی کاموں میں حصہ لینا شروع کر دیں تو کوئی وجہ نہیں کہ ہم ملک بھر میں سکول، کالجز، یونی ورسٹیاں، ہسپتال، اخوت اور LUMS جیسے کئی ادارے نہ بنا سکیں۔ میرا یہ بھی خواب ہے کہ اخوت کو پاکستان کی سب سے بڑی اخوت یونی ورسٹی بناتے ہوئے دیکھوں۔ اس کے لیے چنیوٹی برادری اور ملک بھر کی بزنس کمیونٹی سے اپیل ہے کہ چاروں صوبوں بشمول آزاد کشمیر، گلگت بلتستان میں اخوت یونی ورسٹیوں کا قیام عمل میں لایا جائے۔ آئندہ آنے والی نسلیں تعلیم پا گئیں تو ہماری محنت کا ثمر مل جائے گا اور وطن عزیز جہالت کی تاریکیوں سے نکل کر آسمان کا روشن ستارہ بن جائے گا۔ حکومتِ پنجاب مدینۃ الحکمت کے قیام کے لیے اراضی کی فراہمی ممکن بنائے۔ یہ ایسی اعلیٰ درس گاہ ہو جہاں علم کا فروغ ہی نصب العین ہو۔ اسے توسیع دیتے ہوئے ایک شہر کا درجہ دیا جائے۔ تحقیق کے عمل میں بھرپور معاونت کی جائے اور مدینۃ الحکمت دنیا بھر میں علم کے حوالے سے نمایاں مقام بنے۔ میں سمجھتا ہوں کہ پاکستان کا نام علم کے حوالے سے دنیا کے کسی ملک سے کم نہیں ہونا چاہیے۔

اعتماد اور کارکردگی

دین گروپ اعتماد اور اچھی کارکردگی کے لیے مشہور ہے۔ کثیر الجہت و کثیر النوع کاروبار ہماری تجارت اور صنعتوں کا حصہ ہیں۔ ان میں لیدر اور ٹیکسٹائل سرفہرست ہے۔ ہم نے اپنے بزرگوں کی روایات پر عمل کرتے ہوئے سٹاف سے محبت کو پروان چڑھایا ہے اور جدید ٹیکنالوجی کے ساتھ ساتھ بہترین اخلاق

اقدار کو اپنایا ہے۔ ملوں کے سٹاف کے ساتھ محبت ہمارا بہت اہم اصول ہے۔ یہ بات ہمارے بزرگوں نے بطورِ خاص ہمیں سکھائی تھی کیونکہ وہ بھی کبھی مزدور تھے اور پھر اللہ تعالیٰ کی مہربانی سے ملوں کے مالک بن گئے۔ جو شخص ماضی کو بھول جائے وہ ٹھوکر ضرور کھاتا ہے۔ یہی اصول ہم اپنے بچوں کو سکھاتے ہیں۔ ہر اچھا کاروباری اس بات کو دل سے جانتا ہے کہ عروج و زوال کا چولی دامن کا ساتھ ہے۔ کوئی چھوٹی سی غلطی عرش سے فرش پر گرا دیتی ہے اور غرور سے بڑی غلطی اور کوئی نہیں۔ میرا آئندہ آنے والی نسل کو وہی پیغام ہے جو ہمارے بزرگوں کا بھی سب سے بڑا اصول تھا۔ وہ کہتے تھے حقوق العباد پر زور دو اور سفر جاری رکھو...... میاں شیخ محمد دین (مرحوم) کی زندگی کا بیشتر حصہ خدمتِ خلق میں گزرا۔ ان کا ایک ہی نصب العین تھا، حقوق العباد، حقوق العباد، حقوق العباد...... سکھ بانٹنا، خوشیاں بکھیرنا اور آسانیاں تقسیم کرنا۔ اللہ تعالیٰ ہم سب کو آسانیاں تقسیم کرنے والا اور ایسے اعمال جن سے اللہ راضی ہو جائے کرنے والا بنا دے۔ میری زندگی پانچ اصولوں پہ کھڑی ہے اور ان اصولوں کا فلسفہ ان پانچ شعروں میں پوشیدہ ہے۔

ایثار

بلائیں لوں میں اس دل کی جو دنیا کے لیے رو دے
جہاں والوں کے رنج و غم جو اپنے خون سے دھو دے

خودداری

خودی کو کر بلند اتنا کہ ہر تقدیر سے پہلے
خدا بندے سے خود پوچھے بتا تیری رضا کیا ہے

عمل

عمل سے زندگی بنتی ہے جنت بھی جہنم بھی
یہ خاکی اپنی فطرت میں نہ نوری ہے نہ ناری ہے

خدمت

خدا کے عاشق تو ہیں ہزاروں بنوں میں پھرتے ہیں مارے مارے
میں اس کا بندہ بنوں گا جس کو خدا کے بندوں سے پیار ہو گا

تسبیح پھیری تے دل نئ پھریا' کی لینا تسبیح پھیر کے ہو
علم پڑھیا تے ادب نہ سکھیا کی لینا علم نوں پڑھ کے ہو

ایس ایم نوید

ایس ایم نصیر کے بیٹے ایس ایم نوید کا شمار نوجوان تاجروں اور صنعت کاروں میں ہوتا ہے۔نوید نے اپنے کاروبار کے علاوہ انسانی خدمت کے کام میں بھی بہت دل چسپی لی۔ان کی گفت گوانھی کی زبانی:

''مجھے فخر ہے کہ میرا تعلق دین فیملی سے ہے۔خوش اخلاق،حسنِ کردار اور وطن سے محبت ہمارے خاندان کا طرہ امتیاز ہے۔بہت سی روایات ایسی ہیں جو بظاہر معاشرہ میں دم توڑتی دکھائی دیتی ہیں مگر مجھے خوشی ہے کہ دین فیملی میں آج بھی بزرگوں کا احترام' چھوٹوں سے شفقت' نظروں میں حیا اور خاندانی اصولوں کی پاسداری کا جذبہ موجود ہے۔میں نے اپنے بزرگوں کے کاروباری اصولوں کو سامنے رکھتے ہوئے جو بزنس ماڈل بنایا اس کے تین اہم اصول ہیں:

1. Focus on the big picture
2. Overcome key organizational hurdles
3. Get the strategic sequence right

کاروبار اپنی جگہ لیکن مجھے بہت ہی کم عرصہ میں خدمت کے بہت سے اعلیٰ مواقع بھی ملے۔اس سال میں لاہور میں امریکن سکول کے صدر کے طور پر خدمات انجام دے رہا ہوں جب کہ اس کے ساتھ ساتھ پاک چائینہ چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹری میں نائب صدر کے عہدے کی ذمہ داریاں نبھا رہا ہوں۔میں سمجھتا ہوں کہ انسان کا اپنے اللہ سے اچھی توقع رکھنا اور دین پر چلتے ہوئے زندگی گزارنا بے حد ضروری ہے۔میں اور میرے چچازاد بھائیوں نے امریکہ کی بوسٹن یونی ورسٹی سے تعلیم حاصل کی لیکن ہمیں آج بھی پاکستان سے ہی محبت ہے۔میں اپنے آبائی شہر چنیوٹ کے بارے میں کچھ نہیں جانتا تھا لیکن میرے والد ایس ایم نصیر صاحب ایک بار مجھے وہاں لے گئے اور محلّہ گڑھا کی ان گلیوں میں گھومنے کے

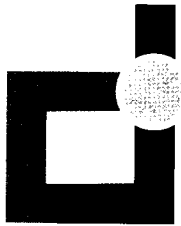
لیے کہا جہاں میرے دادا' پڑدادا کی خوشبو بکھری ہوئی ہے۔یوں میرا رشتہ اس شہر سے دوبارہ جڑنے لگا۔اب میں کہیں بھی چلا جاؤں یہ یادیں مجھے اس شہر سے دور نہیں ہونے دیتیں۔جب میرے خاندان نے چنیوٹ میں دین گرلز کالج کے قیام کا فیصلہ کیا تو میں نے خود اپنا نام سپانسر کے طور پر پیش کیا۔دین گروپ نے چنیوٹ سے دور ہونے کے باوجود اس شہر میں عوامی فلاح و بہبود کے کئی منصوبوں کی سرپرستی کی ہے۔مدرستہ البنات اور اسلامیہ ہسپتال ہمارے جذبوں کی تصویر ہیں۔1947 کے بعد سے اگرچہ کراچی ہی ہمارا گھر اور شہر رہا لیکن ہم ابھی بھی خود کو چنیوٹی شیخ کہلوانا پسند کرتے ہیں۔اپنے والد کی طرح میری بھی خواہش ہے کہ کسی بڑے تعلیمی ادارے کی بنیاد رکھوں۔اخوت یونی ورسٹی کا جو خواب آپ دیکھ رہے ہیں وہ میری سوچ سے مطابقت رکھتا ہے۔ایسے ادارے تو ہر بڑے شہر میں بننے چاہیں۔علم ہی وہ راستہ ہے جس پہ چل کر پاکستان ترقی کرے گا۔علم تلاش کا نام ہے اور ایک انٹرپرنیور سے زیادہ تلاش کا قائل کون ہوگا۔

ایس ایم نوید نے جو باتیں مختلف ملاقاتوں میں کہیں ان باتوں میں ان کے والد کا عزم جھلکتا تھا۔''کاروبار کو چمکانے کے لیے جھوٹ نہ بولو' ایمان داری سے کام لو' حرام مال سے پرہیز کرو اور حقوق العباد کی ادائیگی پر زور دو۔ہم اپنے بزرگوں کے نقشِ قدم پر چلتے ہوئے نسل در نسل یوں ہی سفر کرتے رہیں گے''۔

نوید کی یہ گفت گو کیا محض ایک دعویٰ ہے۔اس کا فیصلہ تو وقت ہی کرے گا۔

3

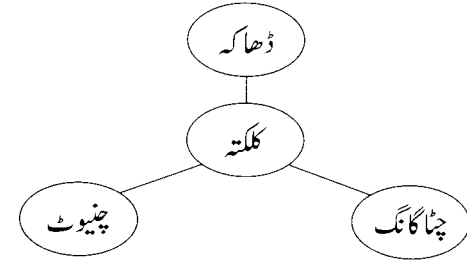
میاں محمد عبداللہ

(سفائر گروپ)

سفائر گروپ کا نام میاں محمد عبداللہ نے نہیں رکھا لیکن اسے بلندیوں پہ لے جانے کا اعزاز انھی کے سر بندھتا ہے۔

چنیوٹ سے ڈھاکہ......آغاز سفر

''میرے پڑدادا کا نام احمد دین تھا لیکن ان کے عزت واحترام اور اثر ورسوخ کی وجہ سے لوگ انھیں باوا احمد دین کہتے تھے۔ یوں ہمارا خاندان ''باوے والے'' کے نام سے پکارا جانے لگا۔ باوا احمد دین زمیندارہ کرتے تھے لیکن لوگوں کی خدمت کا جذبہ انھیں ہر وقت بے چین رکھتا۔ ایک بار ان کے مرشد نے ان سے غریبوں کے لیے کچھ رقم مانگی تو انھوں نے گھر کی ہر شے انھیں پیش کر دی۔ صوفی منش اور دریا دل باوا احمد دین۔ مرشد نے انھیں گلے سے لگایا اور رزق میں فراخی کی دعا دی۔ میرے دادا حاجی محمد دین اپنے والد سے بہت مختلف تھے۔ انھوں نے جب دیکھا کہ زمیندارہ سے گذارا مشکل ہے تو کاروبار کرنے کا فیصلہ کیا۔ ادھر اُدھر سے کچھ رقم فراہم کی اور گھر سے نکل پڑے۔ ہمارے شہر کے لوگ ان دنوں عموماً کلکتہ اور مدراس جاتے تھے لیکن حاجی محمد دین نے ڈھاکہ کا رخ کیا۔ وہاں جا کر انھوں نے وہی کاروبار چنا جو چنیوٹی شیخوں کا پسندیدہ کاروبار تھا یعنی کھالیں خریدنا۔ آہستہ آہستہ ان کے کاروبار میں اضافہ ہونے لگا اور انھوں نے اپنے چاروں بیٹوں کو اپنے پاس بلا لیا۔

ان دنوں برصغیر میں چمڑے کی کوئی بڑی فیکٹری یا کارخانہ نہ تھا۔ کھالوں کو خریدنے کے بعد نمک لگا کے محفوظ کیا جاتا اور پھر بحری جہاز کے ذریعے بیرون ملک بھیج دیا جاتا۔ درآمد برآمد کا سارا کام چوں کہ کلکتہ سے ہوتا تھا اس لیے حاجی محمد دین نے ڈھاکہ سے کلکتہ جانے کا فیصلہ کیا۔ ایک بھائی کلکتہ' دوسرا ڈھاکہ' تیسرا اچٹا گانگ۔ یہ تینوں باری باری کچھ وقت چنیوٹ گذارتے۔ یوں اہلِ خانہ نگہداشت کا فرض ادا

ہوتا جو چنیوٹ میں تھے۔

(میاں محمد دین اوران کے بیٹوں کی باہمی تقسیم)

چاروں بھائیوں کوسخت محنت کی عادت تھی۔ کاروبار میں اضافہ ہوا تو انھوں نے دہلی، لکھنو، کانپور اور امرتسر میں اپنے ایجنٹ مقرر کردیے۔ یوں ہندوستان کے مختلف علاقوں سے کھالیں جمع ہوتیں اور کلکتہ پہنچ جاتیں۔ کلکتہ سے یہ ساری ایکسپورٹ ہوجاتیں' میاں محمد دین بہت جلد خام چمڑے کے ہندوستان کے بڑے اور نامور ایکسپورٹر بن گئے۔ یہ سب بھائی محنت کے ساتھ ساتھ کفایت شعاری کے عادی تھے۔ جو بھی نفع ہوتا اس سے یا تو کلکتہ میں کوئی جائیداد خرید لیتے یا کاروبار میں لگا دیتے۔

میرے والد کا نام حافظ جمال الدین تھا۔ وہ حافظِ قرآن تھے۔ ہر سال باقاعدگی سے تراویح پڑھاتے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہماری ترقی میں انھی کی دعاؤں کا حصہ ہے۔ یہاں میں اپنی والدہ کا ذکر بھی ضرور کرنا چاہوں گا۔ فاطمہ بیگم نہایت ہی سادہ طبیعت' کم گو اور خوش اخلاق تھیں۔ دین کے ساتھ لگاؤ تھا اور خیرات کا اہتمام کرتیں۔ ہر وقت ان کے پاس ضرورت مند عورتیں موجود ہوتی تھیں۔ زندگی میں کسی کے ساتھ کوئی اختلاف یا اونچی بات نہ کی ہوگی۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہماری ترقی میں ان کی دعاؤں کا بے پناہ اثر ہے۔ ان کی وفات 1972 میں ہوئی۔ 1947 تک ہمارا کاروبار ترقی کی منازل طے کرتا رہا۔ پاکستان بننے کے بعد میرے والد اپنے پسندیدہ شہر ڈھاکہ منتقل ہوگئے۔ ہم بھی ان کے ساتھ تھے۔ دو بھائی اس سے پہلے فوت ہوچکے تھے۔ حاجی محمد دین کافی ضعیف ہوچکے تھے۔ جون 1951 میں وہ بھی وفات پاگئے۔ 1951 میں والد کی وفات ہوئی تو میری عمر چودہ سال تھی اور میرے بڑے بھائی میاں عبدالشکور کی عمر سولہ سال تھی۔ والد کی وفات کے بعد ان کے بھائیوں کا کاروبار الگ الگ ہوگیا۔

ہمارے لیے یہ مشکل وقت تھا۔ چمڑے کا کام بہت محنت طلب ہے۔ نوعمری کے باعث ہمارے پاس تجربے کی کمی تھی لہٰذا ہم نے چمڑے کا کام چھوڑ کر ڈھاکہ اور کراچی کے درمیان یارن (Yarn) کی ٹریڈنگ شروع کردی۔ مختلف کام ہونے کے باوجود کوئی زیادہ دقت نہ ہوئی۔ اسی دوران ہمارے والد کے ایک بھائی کی اولاد نے کراچی میں ٹیکسٹائل مل لگائی۔ ان کی دعوت پر ہم بھی ان کے حصہ دار بن گئے۔ ہمیں اپنے کاروبار کے افق پر ایک نئی منزل تعمیر ہوتی ہوئی نظر آئی۔ 1960 تک ہمارا یارن (Yarn) کا کاروبار بھی بہت مستحکم ہوچکا تھا۔

مشرقی پاکستان میں پہلی ٹیکسٹائل مل

انھی دنوں ہمیں کھلنا کے قریب جیسور میں سپننگ مل کا لائسنس مل گیا۔ ہم ایک نیا عزم لے کر ڈھاکہ سے جیسور روانہ ہوئے۔ جیسور ایک خوب صورت علاقہ تھا۔ اس کی خوب صورت یادیں ابھی بھی میری زندگی کا حصہ ہیں۔ سبزہ' ہریالی' دریا اور دھان کی خوشبو۔ میں پی آئی اے کے جہاز پر بیٹھا اور جیسور جا پہنچا۔ زمین کی خریداری کے لیے ڈپٹی کمشنر کے دفتر کا رخ کیا تو وہاں ایک نوجوان سی ایس پی سے ملاقات ہوئی جس کا نام حسن ظہیر تھا۔ حسن ظہیر بعد میں پاکستان کا سیکرٹری اسٹیبلشمنٹ بھی بنا۔ اس نے ہمیں زمین کی خریداری میں بہت مدد کی اور یوں 1961 میں ہم نے جیسور میں پہلی سپننگ مل لگالی۔ میرے شوق اور جوش' جذبے کی انتہا نہ تھی۔ میں سارا سارا دن اور ساری ساری رات کام کرتا۔ دفتر ہی میرا اوڑھنا بچھونا تھا اور رہائش ملز کے اندر تھی۔ مجھے بنگال سے بہت محبت تھی۔ میں نے ابتدائی تعلیم بھی وہی حاصل کی۔ میرے تعلقات اور مراسم بھی انھی لوگوں کے ساتھ تھے۔ ہم چنیوٹ اور مغربی پاکستان کو بھولنے لگے تھے کہ اچانک بنگالی قومیت کی ہوا چلنے لگی اور ہم سوچ میں پڑ گئے کہ ہمارا مستقبل کیا ہوگا۔ اسی دوران ہم ڈھاکہ میں ایک اور سپننگ مل خرید چکے تھے۔ ہم نے عزیز و اقارب سے مشورہ کیا اور مغربی پاکستان میں بھی سرمایہ کاری کا فیصلہ کرلیا۔ یوں 1966 میں ہم نے بہاول پور میں بھی ایک سپننگ مل لگائی۔ اسی دوران بنگال میں سیاسی حالات نے کروٹ بدلی۔ نفرت اور تعصب کے شعلے بھڑکنے لگے اور ہمارے کاروبار کی راہ میں رکاوٹیں کھڑی ہوگئیں۔ ایک نسل کی محنت تعصب کی نذر ہونے لگی اور بالآخر ہم دل پہ بوجھ رکھ کے 1970 میں کراچی پہنچ گئے۔

واپس پاکستان......سفائر کا آغاز

کراچی آنے کے بعد ہمیں کاروبار کے نئے راستے تلاش کرنا پڑے۔ 1971 میں ہم نے کوٹری سندھ میں ایک ٹیکسٹائل مل خریدی جس کا نام سفائر ٹیکسٹائل مل تھا۔ ہمیں یہ نام اچھا لگا اور یہی نام بعد میں ہماری پہچان بن گیا۔ مشرقی پاکستان کے سقوط کے بعد ہمارا سب کچھ وہیں رہ گیا لیکن ہم نے اس نقصان کو بھلا کر ایک نئے سفر کا آغاز کیا۔ کاروباری شخص اگر نقصان کو دکھ بنا لے تو آگے نہیں بڑھ سکتا۔ اللہ کی رحمت ہم پہ سایہ فگن رہی اور آج سفائر گروپ ٹیکسٹائل کی دنیا میں ایک بڑا مقام رکھتا ہے۔ سپننگ' وویونگ' 'Finished Fabric' گارمنٹس اور ریٹیل۔ اب ہم تمام کام کرتے ہیں۔ ہم نے پاور اور ونڈ انرجی Wind Energy میں بھی سرمایہ کاری کا آغاز کیا ہے۔ لیدر کا کام ہم نے 1953 میں چھوڑ دیا تھا۔ اس کام کے لیے جو فہم اور تجربہ درکار ہے وہ بہت کم لوگوں کے پاس ہے۔ ہم نے اس بھاری پتھر کو اٹھانا مناسب نہ سمجھا۔

اس دوران میں نے اپنے چاروں بیٹوں شاہد' ندیم' عامر اور یوسف کو اعلیٰ تعلیم دلوائی۔ 1982 کے بعد یکے بعد دیگرے وہ چاروں بھی ایک ایک کرکے میرے کاروبار میں شامل ہوتے رہے۔ انھوں نے کاروبار کو وسعت دینے میں میرا ہاتھ بھی بٹایا اور سفائر گروپ کی عظیم روایت اور ساکھ کو برقرار بھی رکھا۔

ایک ناقابلِ فراموش واقعہ

ہمارے بزرگوں کی کامیابی کی ایک وجہ خوفِ خدا بھی ہے۔ ہم باقاعدہ حساب کرنے کے بعد زکوٰۃ کا مکمل تخمینہ لگاتے تھے اور ادائیگی میں کوئی کمی نہ ہونے دیتے۔ اس مقصد کے لیے ہمارے بزرگوں نے باقاعدہ منشی رکھا ہوا تھا۔ جب مشرقی پاکستان میں ہمارا کاروبار عروج پہ تھا تو ایک بڑا دلچسپ واقعہ پیش آیا۔ ہوا یوں کہ ڈھاکہ سے ایک بار کھالوں اور چمڑے کی بہت بڑی کھیپ Steam Ship کے ذریعے چٹا گانگ جا رہی تھی۔ میرے دادا کو اطلاع ملی کہ یہ جہاز ایک حادثے کے بعد پانی میں ڈوب گیا ہے۔ یہ ایک بڑا نقصان تھا۔ ہر طرف افسردگی چھانے لگی۔ دادا نے فوراً منشی کو بلایا اور کھاتوں کا معائنہ شروع کر دیا۔ کچھ وقت کھاتے دیکھتے رہے اور پھر بڑے اطمینان سے کہنے لگے کہ ہمارا اتنا بڑا نقصان

نہیں ہو سکتا۔ منشی نے وجہ پوچھی تو کہنے لگے ''میں نے تمام بہی کھاتے دیکھ لیے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ ہم نے زکوٰۃ کی ایک ایک پائی ادا کر رکھی ہے''۔ کچھ ہی دیر بعد انھیں دوبارہ اطلاع ملی کہ جہاز تو ڈوب گیا لیکن اس پر لدا ہوا سارے کا سارا مال بچا لیا گیا۔ دادا اس واقعہ کو دہراتے اور کہتے زکوٰۃ سے بڑی انشورنس اور کوئی نہیں۔

چنیوٹ سے محبت

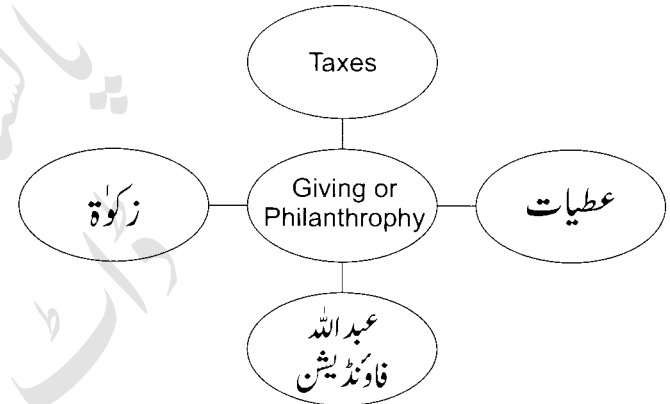
چنیوٹ میں ہم محلّہ ڈھگی پار میں رہتے تھے۔ گو میرا بچپن زیادہ تر ڈھاکہ میں گذرا لیکن گھر اور محلے کی یادیں ابھی بھی میرے ساتھ ہیں۔ دوستوں کے ساتھ کھیلنا اور شام ڈھلے جلدی گھر آنا۔ میں نے اپنی زندگی میں دو المیے بھی دیکھے۔ ایک جب پاکستان بنتے وقت آبادی کی نقل مکانی ہو رہی تھی اور دوسرا اس وقت جب پاکستان دو ٹکڑے ہو رہا تھا۔ پہلی بار انسان نے مذہب کا بہانا بنا کر خون بہایا اور دوسری بار زبان اور قومیت کا نعرہ لگا کر خون کی ہولی کھیلی گئی۔ میرے کانوں میں ابھی تک ان دونوں المیوں کی بازگشت گونجتی ہے۔

کچھ لوگوں کی کامیابی کا سفر ذاتی Initiative اور Drive کی وجہ سے شروع ہوتا ہے اور کچھ لوگوں کو یہ Drive کسی کی کامیابی دیکھ کر ملتی ہے جب ہمارے دادا کو کامیابی ملی تو ہمارے عزیز و اقارب اور شیخ برادری کے دوسرے لوگوں کو بھی ایک راستہ نظر آیا۔ ان دنوں چنیوٹ کے کئی لوگ یہ بات کہتے کہ ''باوا محمد دین کاروبار میں پیسے بنا گیا تو ہم کیوں نہ بنائیں''۔ یوں ہماری برادری کے لوگ بوریا بستر باندھتے اور چنیوٹ سے نکل کھڑے ہوتے۔ بیسیوں لوگ فٹ پاتھوں پہ سوئے اور پھر شاندار محلوں تک جا پہنچے۔ شاید یہ سب چنیوٹ اور ڈھگی پار کی مٹی کا فیض ہے یا پھر اس اللہ کا کرم جو ذرے کو آفتاب بناتا ہے۔

فیاضی کا راستہ

چنیوٹی شیخ برادری نے جہاں محنت کو اپنا شعار بنایا وہیں محنت کے ثمر یعنی دولت کو اپنی ذات تک محدود نہیں رکھا۔ ہم معاشرے کو چار طرح سے وسائل لوٹاتے ہیں۔ پہلا طریقہ ٹیکس اور حکومت کے واجبات ہیں' دوسرا خاطر خواہ خیرات اور زکوٰۃ کی ادائیگی ہے' تیسرا طریقہ انفرادی عطیات ہیں اور چوتھا Corporate

فیاضی ہے جس کے لیے میرے اہلِ خانہ نے سفائر فاؤنڈیشن (www.sapphirefound.org) کے نام سے ایک ادارہ بنایا ہے۔

ہم عبداللہ فاؤنڈیشن کو ایک مستقل ''وقف'' (Endowment) کی شکل دے کر سماجی ترقی میں اپنا کردار ادا کرنا چاہتے ہیں۔ میرے دادا اور پڑ دادا نے اسلامیہ ہائی سکول چنیوٹ کی تعمیر میں حصہ لیا۔ ہم اس روایت کو اور آگے بڑھائیں گے۔ ہم اپنی کام یابی اور خوش حالی میں دوسروں کو شریک کرنا چاہتے ہیں۔ ہمارے اداروں کے بیس ہزار سے زیادہ ملازم ہمیں اپنے خاندان کا فرد لگتے ہیں۔ ان کی بہتری اور بہبود ہماری ذمہ داری ہے۔

(میاں محمد عبداللہ کا کہنا تھا کہ وہ معاشرے کو چار طریقوں سے وسائل لوٹاتے ہیں)

جلد کاروبار کا اصول

میاں عبداللہ سے گفت گو کے دوران ان کے دو بیٹے ندیم عبداللہ اور یوسف عبداللہ بھی شریک ہو گئے۔ وہ دونوں بیرون ملک سے اعلیٰ تعلیم حاصل کر کے کاروبار کو جدید خطوط پر آگے بڑھا رہے ہیں۔ ان کا کہنا تھا کہ ''سفائر کی کام یابی کی کئی وجوہات ہو سکتی ہیں لیکن ایک بڑی وجہ پاکستان کے مستقبل پر ان کا بے پایاں اعتماد ہے۔ ہم جو کماتے ہیں اسی مٹی پر Invest کرتے ہیں۔ اس Investment کا رخ صرف تجارت پہ نہیں بل کہ Real Assets پر ہے۔ ہماری نئی نسل ضرورت کے بغیر ایک لمحہ بھی بیرون

ملک نہیں گذارتی۔ انھیں احساس ہے کہ پاکستان میں امکانات کا ایک وسیع میدان موجود ہے۔ پچھلے طویل عرصہ سے کوئی برس ایسا نہیں گذرا کہ ہم نے اس برس کوئی نیا منصوبہ نہ شروع کیا ہو۔

ندیم اور یوسف کا کہنا تھا کہ کام یابی کی ایک وجہ اور بھی ہے۔ ہم بنیادی تعلیم لینے کے فوراً بعد کاروبار میں لگ جاتے ہیں۔ یوں زندگی کا ایک لمحہ بھی ضائع نہیں ہوتا۔ یہ بھی شاید کوئی نفسیاتی نکتہ ہے۔ کاروبار کے بعد ذمہ داری بڑھنے لگتی ہے اور انسان کی سوچ منتشر نہیں ہوتی۔ ''انسان اس وقت بھی ترقی کرتا ہے جب اس کے پاس بہت زیادہ Choice نہ ہو۔ ہمارے بزرگ جب چنیوٹ سے نکلے تو ان کے پاس کوئی اور Choice نہ تھی سوائے کاروبار کے اور سوائے آگے بڑھنے کے۔ یہی صورت حال پاکستان بننے کے بعد تھی اور یہی صورت سقوطِ ڈھاکہ کے بعد بھی سامنے آئی۔ کاروبار میں اضافہ اسی صورت میں ہوتا ہے جب انسان کو خود پر یقین اور اعتماد ہو''۔

اسلامیہ ہسپتال کلکتہ

میاں عبداللہ کا کہنا تھا کہ ایک بار کلکتہ کے بہت سے لوگ میرے دادا کے پاس آئے اور مسلمانوں کے لیے ایک ہسپتال بنانے کی تجویز دی اور اس کے لیے عطیہ مانگا۔ میرے دادا نے اسی وقت اپنی ملکیت کی ایک عمارت جو کہ ایک بڑی شاہراہ ChittaranjanAvenue پر واقع تھی ان کے حوالے کی اور اس عمارت میں اسلامیہ ہسپتال قائم ہوا جو بعد میں کافی وسعت اختیار کر گیا۔ یہ 1940 کی بات ہے۔ کلکتہ کا اسلامیہ ہسپتال آج بھی غریبوں کے علاج کے لیے مخصوص ہے۔ اس ہسپتال کا ایک بڑا اعزاز یہ تھا کہ قائداعظم نے بھی ایک بار اس کا دورہ کیا۔ ہسپتال کے صدر دروازے پر ''حاجی محمد دین'' کے نام کی تختی ابھی تک موجود ہے۔ انسان دنیا سے رخصت ہو جاتا ہے۔ اس کے عزیز و اقارب اور اس کی اولاد بھی اس کے نیک کاموں کو بھلا دیتی ہے لیکن نیکی کی تختی کہیں نہ کہیں لگی رہتی ہے۔ اسی کو صدقہ جاریہ کہتے ہیں۔ حاجی محمد دین اس دنیا میں نہیں لیکن ان کے نام کی نیکی انھیں زندہ رکھے ہوئے ہے۔

مستقبل

ہمارے بچے محنت کے عادی تو ہیں ہی پروفیشنلزم Professionalism کی بہترین مثال بھی ہیں۔

محنت میں Professional Approach شامل ہوتی ہے تو کاروبار کو چار چاند لگتے ہیں۔ نئی نسل ہماری روایت اور اقدار کی امین بھی ہے۔ مجھے پورا اعتماد ہے کہ وہ ہمارے کام کو اور آگے بڑھائیں گے۔ محنت، پروفیشنلزم اور روایت سے محبت۔ یہی چیزیں ہمارے کاروبار کو زندہ رکھ سکتی ہیں۔ برصغیر میں عام مسلمان کاروبار کی طرف زیادہ راغب نہ تھے۔ یہ سب آزادی کے بعد شروع ہوا۔ کاروبار میں اصول اور روایات مستحکم ہونے میں وقت لگتا ہے۔ مجھے یقین ہے کہ صرف ہم ہی نہیں پاکستان کے بہت سے لوگ بہت آگے جائیں گے کیوں کہ یہاں امکانات کی کوئی کمی نہیں۔ وہ جو اقبالؒ نے کہا ''ذرا نم ہو تو یہ مٹی بڑی زرخیز ہے ساقی''۔

4

الطاف سلیم

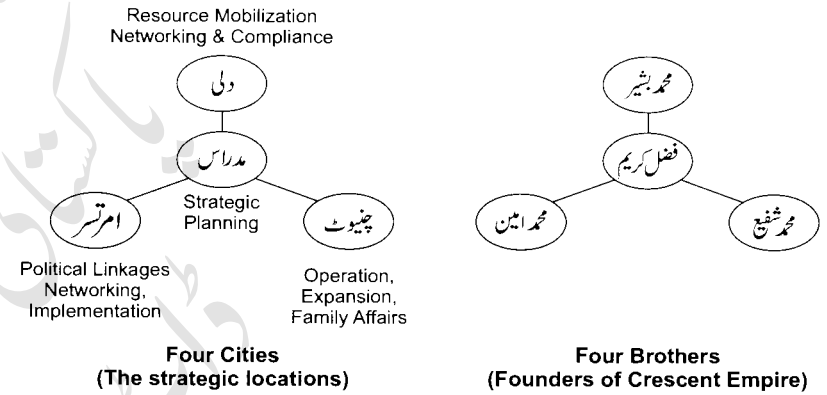
(کریسنٹ گروپ)

''میں نے اپنی عملی زندگی کا آغاز کاروبار سے کیا لیکن آج میں ایک سوشل انٹر پرینیور ہوں اور خود کو ایک خوب صورت سماج کی تعمیر کے لیے وقف کر چکا ہوں۔ یہ ایک دل چسپ کہانی ہے لیکن پہلے ہمارے بزرگوں کا تذکرہ۔

ایک صدی پہلے

کاروبار کی دنیا میں ہمارے سفر کا آغاز ایک صدی پہلے ہوا۔ میرے پڑدادا کا نام حاجی شمس الدین تھا۔ چنیوٹ کی شمس ٹیکسٹائل مل انھی کے نام پہ قائم ہوئی۔ ان کے چار بھائی تھے وہ سب ایک بڑے مشترکہ کاروبار کے مالک تھے۔ 1914 میں ان کا انتقال ہوا اور اس کے ساتھ ہی چاروں بھائیوں نے کاروبار الگ کر لیا۔ میرے دادا میاں فضل کریم کی عمر اس وقت چودہ سال تھی۔ بھائیوں سے علیحدگی کے بعد انھوں نے انتہائی مشکل حالات میں اپنا کام شروع کرنے کا فیصلہ کیا۔ کم عمری اور ناتجربہ کاری، لیکن انھیں بزرگوں کی دعا اور اپنی صلاحیتوں پہ اعتماد تھا۔ ان کے تین اور بھائی تھے۔ میاں محمد امین، حاجی محمد شفیع اور میاں محمد بشیر۔ وقت کے ساتھ ساتھ یہ تینوں بھائی بھی کاروبار میں شامل ہوتے گئے اور یوں ایک بڑی رفاقت کی بنیاد پڑی جسے آج دنیا کریسنٹ گروپ کے نام سے جانتی ہے۔ میرے دادا بہت ذہین اور ناقابل یقین کاروباری سمجھ بوجھ کے مالک تھے۔ سرمائے کی کمی کی وجہ سے ابتدائی کام غلہ کی خرید و فروخت سے شروع ہوا اور پھر اس میں کئی اور طرح کے کاروبار شامل ہونے لگے۔

میاں فضل کریم نے اپنی خداداد صلاحیتوں کی مدد سے ایک دل چسپ حکمتِ عملی تیار کی۔ برصغیر کا نقشہ سامنے رکھنے کے بعد ان چاروں بھائیوں نے مختلف شہروں میں رہنے کا فیصلہ کر لیا۔ میاں فضل کریم مدراس، میاں محمد امین امرتسر، حاجی محمد شفیع چنیوٹ اور میاں محمد بشیر دہلی کے ہو گئے۔ یہ ایک سوچا سمجھا منصوبہ تھا۔ ایک

بھائی مدراس میں بزنس لیڈر کی طرز پر براجمان ہوا۔ اس کا کام Strategic Planning تھا۔ دوسرے کو دارالحکومت میں حکومتی اداروں اور بنکوں سے روابط رکھنے کا کام ملا' یعنی Resource Mobilization, Networking & Compliance۔ تیسرا بھائی امرتسر اور لاہور میں سیاسی اور سماجی روابط Linkages,Networking مضبوط کرنے لگا اور چوتھا بھائی چنیوٹ رہ کر کاروباری اور خاندانی امور پر عمل درآمد اور Operations کی ذمہ داری سنبھالنے لگا۔ یہ حکمت عملی کسی ماہر کنسلٹنٹ کے مشورے سے نہیں بنی بل کہ ہمارے بزرگوں کی ذہانت اور کاروباری فراست کی دلیل تھی۔

(کریسنٹ گروپ کے فاؤنڈرز کی اولین حکمتِ عملی)

اس بڑے وژن' مشن اور حکمت عملی کی بدولت کاروبار کے ابتدائی سالوں میں ہی انھیں بہت ترقی ملی اور پاکستان بننے تک پورے برصغیر میں ان چار بھائیوں نے ایک معتبر مقام حاصل کر لیا۔ مدراس میں میرے دادا نے دیگر کاروبار کے ساتھ ساتھ چمڑے کے کام میں بھی دل چسپی لینا شروع کر دی۔ ہندوستان کا سارا چمڑا برطانیہ جاتا تھا لیکن اس کا معیار بہت خراب ہوتا۔ اس مسئلہ کے حل کے لیے انگریزوں نے مدراس میں لیدر ٹیکنالوجی کا ایک سکول کھولا۔ میرے دادا نے اس سکول سے اس کام کی تربیت لی اور وہیں سے کچھ مشینیں بھی مل گئیں اور بالآخر انھوں نے اپنی ٹینری کھڑی کر دی۔ مدراس میں ہمارے گھر چنیوٹ سے آنے جانے والوں کا تانتا بندھا رہتا۔ چنیوٹیوں کے مشہورِ عام کوٹھی سسٹم کو

مدراس میں بنگلا سسٹم کہتے تھے۔ آہستہ آہستہ میرے دادا' پورے خاندان کو اپنے پاس لے گئے اور چنیوٹ محض ایک یاد بن کے رہ گیا۔ دادا صرف آٹھ جماعتیں پڑھے تھے لیکن انھوں نے انگریزی زبان سیکھی اور پھر اس میں مہارت بھی حاصل کی۔ وہ کاروبار میں ابلاغ یا Communication کی اہمیت سے بھی آگاہ تھے۔

افق کے اس پار

میری تربیت میں میرے والد کے چچا محمد شفیع کا بہت کردار رہا۔ شکر گنج شوگر مل کی ذمہ داری مجھے سونپی گئی۔ جھنگ کی خوب صورت اور رومان پرور سرزمین' ہیر اور رانجھا کی دل گداز کہانی۔ ہم نے جب مل کے لیے جگہ خریدی تو انھوں نے مجھے کہا کہ یہاں کھجور کے کچھ درخت لگا دو۔ میں نے ان سے کہا کہ کھجور کے درخت تو بہت دیر سے پھل دیتے ہیں۔ اس میں دس بیس سال گذر جائیں گے۔ ان کا کہنا تھا کہ اسی لیے تو یہ درخت لگانا ضروری ہیں تاکہ ہمیں یقین رہے کہ ہم نے یہاں ایک طویل عرصہ گذارنا ہے۔ میری نگاہوں سے ایک پردہ سا ہٹا اور مجھے افق کے پار دکھائی دینے لگا۔ میں نے بہت شوق سے کھجور کے درخت لگائے کیوں کہ میں نے لمبا عرصہ وہاں رہنے کا فیصلہ کر لیا تھا۔ میں ان درختوں کو پھلتا پھولتا دیکھتا تو اس پراجیکٹ سے میری وابستگی میں اور اضافہ ہوتا۔ کاروبار میں ناکامی کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ ہم دور تک دیکھنے کی کوشش ہی نہیں کرتے۔ ہم بہت جلد مایوس ہو جاتے ہیں' اُکتا جاتے ہیں یا Short term Goals لے کر چلتے ہیں۔ میں نے یہ بھی سیکھا کہ اگر کام یابی کی ہلکی سی امید بھی ہو تو کاروبار کو درمیان میں چھوڑنا نہیں چاہیے۔ کام یابی کا ایک وقت ہوتا ہے جس طرح درخت پر پھل لگنے کا ایک وقت ہوتا ہے۔ صبر اور انتظار بھی کام یابی کے دو اصول ہیں۔ میں جب میاں محمد شفیع کے ساتھ سفر کرتا تو ہر وقت کچھ نہ کچھ سیکھتا رہتا۔ وہ معاملات کا انتہائی باریک بینی سے مطالعہ کرتے اور فکر کی نئی راہیں متعین ہو جاتیں۔ ان کا کہنا تھا کہ کاروباری شخص کے لیے Knowledge of Industry انتہائی اہم ہے۔ اور یہ Knowledge صرف تجربے اور آنکھیں کھلی رکھنے سے آتا ہے۔

ایک عجیب فیصلہ

قیام پاکستان کے بعد میرے دادا تو کچھ عرصہ ہندوستان میں ہی رہے لیکن ان کے بقیہ تین بھائی کراچی'

لاہور اور فیصل آباد منتقل ہو گئے۔ میاں محمد امین سیاست سے وابستگی رکھتے تھے وہ کچھ عرصہ اسمبلی کے ممبر بھی رہے۔ شاید کاروبار میں اضافہ کے لیے اقتدار کی غلام گردشوں تک پہنچنا ضروری تھا۔ میاں محمد امین نے نوائے وقت اخبار میں کچھ Investment بھی کی لیکن بعد میں اس طرف دھیان نہ دیا گیا۔

1955 میں میرے دادا بھی پاکستان چلے آئے۔ میرے والد نے انھیں خط لکھا تھا کہ ہم کب تک آپ کی شفقت سے محروم رہیں گے۔ جذبات کا یہ اظہار انھیں واپس کھینچ لایا۔ لیکن انھوں نے کچھ ہی عرصہ بعد کاروبار سے عملی طور پر کنارہ کشی اختیار کر لی۔ اس فیصلے کے ساتھ بھی ایک دل چسپ واقعہ منسلک ہے۔ جب وہ مدراس سے واپس لوٹے تو ان دنوں کریسنٹ مل فیصل آباد کی عمارت تعمیر ہو رہی تھی۔ میرے دادا نے اپنے بھائیوں کو کچھ مشورے دینا چاہے لیکن ان کی رائے کچھ اور تھی۔

میرے دادا ایک مدبر اور متحمل مزاج شخص تھے۔ انھوں نے کچھ سوچا اور پھر ایک روز اپنا تمام کاروبار بھائیوں کے سپرد کیا اور اپنی جگہ اپنے بڑے بیٹے کے لیے خالی کر دی۔ اس وقت خود ان کی عمر پچپن برس کے لگ بھگ تھی۔ بہت عرصہ بعد کسی نے پوچھا کہ آپ نے اتنی جلدی کاروبار سے علیحدگی کیوں اختیار کر لی۔ انھوں نے بہت خوب صورت جواب دیتے ہوئے کہا کہ ''مدراس سے آنے کے بعد میں نے اپنے بھائیوں کو جو مشورے دیے وہ اس سے مختلف رائے رکھتے تھے۔ اگر میں اپنی رائے زبردستی ٹھونستا رہتا تو شاید ہم متحد رہ کر کاروبار نہ کر سکتے۔ میں نے خود کو الگ کر لیا اس لیے کہ میرا خاندان اکٹھا رہ سکے۔'' ایثار اور اخلاص کی اسی روایت کا نتیجہ ہے کہ آج چوتھی نسل میں بھی ہم مل جل کے کاروبار کرتے ہیں۔ ہم نے پاکستان میں بہت سے مختلف کاروبار کیے۔ ٹیکسٹائل' شوگر' جیوٹ' شپنگ' انشورنس' لیزنگ...... لیکن ہم نے یہی سوچا کہ ہمیں جو بھی کاروبار کرنا ہے اس کے Top Three میں شمار ہونا ہے۔ اگر ایسا نہیں تو ہم اس کاروبار کو الوداع کہہ دیں گے۔

چنیوٹی بزنس ماڈل

چنیوٹی شیخ کمیونٹی کی چند خوبیاں جو میں نے مشاہدہ کیں وہ حسبِ ذیل ہیں:

1۔ یہ مارکیٹ میں موجود خالی جگہ یا Gaps ڈھونڈنے میں بہت مہارت رکھتے ہیں اور پھر ان Gaps کو بڑی خوب صورتی سے Fill کرتے ہیں۔

2۔ ان کا بزنس ماڈل ایک انتہائی کم لاگت Low Cost ماڈل ہے۔ سادہ زندگی' کم خرچ' معمولی دفاتر' رعب داب اور شان و شوکت سے پرہیز اور پھر نیک نیتی' ایفائے عہد اور Creditability۔

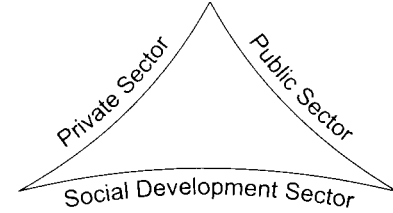
3۔ یہ لوگ بے حد ذہین ہیں۔ کاروباری مواقع کو پہچاننے میں دیر نہیں لگاتے اور پھر کاروبار کو معمولی ناکامی کی وجہ سے خیر باد بھی نہیں کہتے۔

4۔ یہ لوگ چوری نہیں کرتے' جھوٹ نہیں بولتے' دھوکہ نہیں دیتے اور اپنے ساتھیوں کو بیچ منجدھار چھوڑ کے نہیں جاتے۔ ایفائے عہد ہمارے خون میں ہے۔

5۔ بہت سی خوبیوں کے ساتھ ساتھ ان کی ایک بڑی خامی یہ ہے کہ تیسری نسل کے بعد بزنس کو اکٹھا رکھنا ان کے لیے مشکل ہونے لگتا ہے۔ یہ Alliances نہیں بنا سکتے۔ جوائنٹ وینچر (Joint Venture) میں انھیں زیادہ ملکہ حاصل نہیں۔ اس کے لیے شاید تعلیم اور بین الاقوامی Exposure درکار ہوتا ہے۔ اگر ان میں Alliances قائم کرنے کی صلاحیت جنم لے لے تو انھیں کوئی شکست نہیں دے سکتا۔

حکومت اور سماجی ترقی

میں 1999 سے لے کر 2010 تک حکومت سے منسلک رہا۔ وفاقی وزیر اور چند اداروں کے سربراہ کی حیثیت سے۔ میں نے ایک بڑا کاروبار چھوڑ کر حکومت میں شرکت صرف اس لیے کی کہ میں اپنی صلاحیتیں اپنے ملک کے لیے صرف کرنا چاہتا تھا۔ اس فیصلہ کے پسِ منظر میں کوئی ذاتی یا سیاسی مفاد نہ تھا۔ پبلک سیکٹر میں کام کرنا مشکل ہے لیکن ضروری بھی ہے کیوں کہ ایک بڑی تبدیلی اسی راہ سے آئے گی۔ پچھلے دو تین برس سے میری توجہ صرف سماجی ترقی کے کاموں تک محدود ہو چکی ہے۔ کریسنٹ گروپ کے بہت سے فلاحی ادارے بھی ہیں۔ کریسنٹ فاؤنڈیشن' کریسنٹ ماڈل سکول' کریسنٹ ایجوکیشنل ٹرسٹ' شکر گنج فاؤنڈیشن...... میں شالامار ہسپتال اور لمز (LUMS) سے بھی منسلک رہا۔ میں

نے زندگی میں کئی طرح کے کام کیے۔ کاروبار بھی کیا' حکومت میں بھی رہا۔ میری زندگی ایک تکون کی طرح ہے۔ کاروبار اور حکومت سے نکل کر اب میں سماجی ترقی کے میدان میں کھڑا ہوں۔ پُر امید' پُر یقین۔ اس خواہش کے ساتھ کہ جو کچھ مجھے ملا شاید اس کا کچھ حصہ لوٹا سکوں۔

(الطاف سلیم کا کہنا تھا کہ کام کے اعتبار سے میری زندگی ایک تکون کی طرح ہے)

ہم امبانی یا متل کیوں نہ بن سکے

یہ سوال ہم سب کے لیے بے حد اہم ہے کیوں کہ ہمارے مستقبل کا راستہ بھی اسی سوال سے نکلتا ہے۔ سب سے پہلی بات تو یہ کہ بھارت کا بڑا صنعتکار تقسیم کے وقت بھی بہت بڑا تھا۔ ٹاٹا اور برلا ایک طویل عرصہ سے کام کر رہے تھے اور 1947 تک ایک بڑے مقام پہ پہنچ چکے تھے۔ دوسری وجہ یہ ہے کہ انھیں تقسیم کے مسائل سے گذرنا نہیں پڑا۔ ان کی انڈسٹری محفوظ رہی۔ انھوں نے اپنا کام دوبارہ شروع نہیں کیا۔ پودے کو ایک جگہ سے اکھاڑ کر دوسری جگہ لگانا آسان کام نہیں۔ تیسری وجہ حکومت کا کردار بھی تھا۔ جب تک بھارتی مصنوعات بیرونی مصنوعات کا مقابلہ کرنے کے قابل نہ ہوئیں اس وقت تک باہر سے آ کر کسی کو انڈسٹری لگانے کی اجازت نہیں ملی۔ بھارت کی حکومت اپنے صنعتکار کے ساتھ کھڑی تھی۔ چوتھی شے نیشنلائیزیشن تھی۔ پاکستان میں صنعت اپنے قدموں پہ کھڑا ہونے لگی تو نیشنلائیزیشن کا فیصلہ ہوا اور ترقی کا سارا سفر رک گیا۔ جمع پونجی بھی گئی' اعتماد اور حوصلہ بھی گیا۔ ان حالات میں کون آگے بڑھ سکتا تھا۔ سقوطِ ڈھاکہ بھی ایک بڑا دھچکا تھا۔ گویا ہجرت کے صدموں سے ہمیں دوبار گذرنا پڑا 1947 میں اور اس کے بعد 1971 میں۔ سیاست دانوں اور بیوروکریسی کے گٹھ جوڑ نے بنکوں کے دروازے ان لوگوں پہ کھول دیے جو کاروبار کی روایت سے ہی نا آشنا تھے۔ یہ کام جن لوگوں کی گھٹی میں تھا پیچھے رہ گئے۔ کراچی کی بدامنی اور سیاست نے معاملات کو اور الجھا دیا۔ برلا' ٹاٹا' امبانی اور متل یوں ہی نہیں

بنتے۔ میں ان میں سے اکثر لوگوں کو جانتا ہوں۔ یقین کریں ہمارا انٹرپرینور ان سے کسی بھی طرح کم نہیں۔ اگر ہماری حکومت Enabling Environment اور Level Playing Field کو یقینی بنا دے تو ہم بھی وہاں پہنچ سکتے ہیں۔ بیس کروڑ کی مارکیٹ کوئی معمولی مارکیٹ نہیں۔ یورپ کے چھوٹے چھوٹے ملک یہ کام کر چکے ہیں ہم کیوں نہیں کر سکتے۔

سوشل انٹرپرینور

ایک طویل سفر کے بعد میں زندگی کے ایک اور سنگِ میل پہ کھڑا ہوں۔ سوشل انٹرپرینور۔ میرا خیال ہے کہ Economic Entrepreneur کی نسبت Social Entrepreneur کی حیثیت سے کام کرنا زیادہ مشکل ہے۔ پہلی صورت میں اگر نقصان ہو تو وہ محض اپنا نقصان ہے لیکن دوسری صورت میں بہت سے اور لوگوں کا نقصان بھی ہوسکتا ہے۔ Social Enterprise میں وسائل کے استعمال میں بے حد احتیاط کرنا پڑتی ہے۔ میں نے کریسنٹ سکول کو خدمت کے لیے اپنا مرکز بنایا تو مجھے احساس ہوا کہ یہاں کام کرنے کے لیے مجھے پھر سے سیکھنا پڑے گا۔ میں نے سکول کی یونی فارم پہنی۔ وہی کوٹ' وہی پتلون' وہی ٹائی' وہی جوتے جو بچے پہنتے ہیں اور دسویں جماعت کے کلاس روم میں جا بیٹھا۔ سیکھنے کا عمل اسی طرح آگے بڑھتا ہے۔ میں اب کئی کئی گھنٹے کلاسز میں بیٹھتا ہوں۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ کلاس روم میں کیا ہوتا ہے۔ اس کے بغیر میں سکول میں کسی بھی طرح کی بہتری نہیں لا سکتا تھا۔ استاذ' کتاب اور شاگرد...... ان کے باہمی تعلق کو سمجھنے کا یہی بہترین راستہ تھا۔ مجھے خوشی ہے کہ میں نے یہ راستہ اختیار کیا۔ شاید میں کریسنٹ ماڈل سکول کو عظمت کی اور بلندیوں تک لے جاؤں۔

سادگی' علم اور سچائی

ہمیں بچپن سے ہی سادگی کا سبق دیا جاتا۔ نمود و نمائش کی تو ہرگز اجازت نہ تھی۔ کراچی میں ہمارا سکول گھر سے بہت دور تھا۔ مجبوراً اپنی گاڑی پہ سکول تک جانا پڑتا لیکن ہم سکول سے ایک سٹاپ پہلے ہی رک جاتے اور پھر پیدل سکول جاتے تاکہ تو ہم کسی کی نظروں کا نشانہ بنیں نہ ہی کسی اور کو کمتری کا احساس ہو۔ اب حالات کچھ اور ہیں۔ بچے بڑی بڑی گاڑیوں میں سکول پہنچتے ہیں۔ مقابلے کی ایک عجب فضا نظر آتی

ہے۔ میں نے کراچی یونی ورسٹی سے 1971 میں بی ایس سی کا امتحان پاس کیا تھا۔ اس وقت میں برکلے یونی ورسٹی جانا چاہتا تھا لیکن والد کی وفات کے بعد کاروبار کا راستہ اختیار کرنا پڑا تاہم میں نے مختلف اوقات میں ہارورڈ اور INSEAT وغیرہ سے مینجمنٹ اور بزنس میں کئی کورسز کیے۔ انھوں نے میری صلاحیتوں اور اعتماد میں بے حد اضافہ کیا۔

تعلیم اور جدید رجحانات سے واقفیت کے بغیر کوئی کام نہیں ہوسکتا۔ ایک بھرپور زندگی گذارنے کے بعد میں سمجھتا ہوں کہ کامیابی کی صرف ایک سیڑھی ہے اور وہ ہے سچائی۔ سچائی سے بڑھ کر کوئی شے نہیں۔ دائمی کامیابی سچائی کی کوکھ سے ہی جنم لیتی ہے۔ ہمیں دوسروں کی خوشیوں کا بھی خیال رکھنا چاہیے۔ میں نے اپنے بزرگوں سے سیکھا کہ جس درخت پہ جتنا پھل لگے گا وہ اتنا ہی جھکتا جائے گا۔

Shakarganj Limited

Crescent Group

5

میاں محبوب اقبال ٹاٹا

(ٹاٹا گروپ)

''میں جب بھی مایوس ہوتا ہوں مجھے وہ دو سال یاد آنے لگتے ہیں جو میں نے جنگی قیدی کی حیثیت سے بھارت میں گذارے۔ ساری مایوسی دور ہو جاتی ہے اس یقین کے ساتھ کہ ہر رات کے بعد نیا سورج طلوع ہوتا ہے۔

نیپال والے

ہمارے بزرگ پچھلی صدی کے آغاز میں چنیوٹ سے نکلے' کلکتہ پہنچے اور وہاں انہوں نے چمڑے کے کاروبار کا آغاز کیا۔ شروع میں تو کام معمولی تھا لیکن رفتہ رفتہ اس میں وسعت آ گئی۔ یہاں تک کہ ہم انگلینڈ سے Patent Leather منگوا کر ان سے Pump Shoes بنانے لگے۔ یہ شوز کافی مہنگے ہوتے اور زیادہ تر راجوں اور مہاراجوں کے استعمال میں آتے۔ اس کاروبار میں کامیابی کے بعد بزرگوں نے ایک قدم اور بڑھایا اور جوتے بنانے کی ایک فیکٹری قائم کر لی۔ اسی فیکٹری کے توسط سے نیپال کے شاہی خاندان کا ہمارے ہاں آنا جانا شروع ہوا اور انہوں نے ہمیں نیپال میں فیکٹری لگانے کی دعوت دی۔ کاروبار میں موقع کو غنیمت جاننا چاہیے۔ ہم تو گھر سے نکلے ہی کاروبار کے لیے تھے۔ اس موقع کو کیسے ہاتھ سے جانے دیتے۔ اس دعوت کے نتیجے میں ہمارے بزرگ 1915ء کے لگ بھگ نیپال پہنچے اور وہاں لیدر گڈز مینوفیکچرنگ اور شومیکنگ کا کام شروع کر دیا۔ یہ ایک بہت بڑی فیکٹری تھی جس میں بیسیوں افراد کام کرتے لیکن کچھ عرصہ کے بعد سیاسی حالات تبدیل ہوئے' شاہی خاندان میں پھوٹ پڑ گئی اور ہمیں بھی اپنا کاروبار سمیٹ کر 1929ء میں کلکتہ واپس لوٹنا پڑا۔ کلکتہ میں بزرگوں نے ازسرنو کاروبار کو مستحکم کیا اور کلکتہ کے علاوہ ڈھاکہ' راج شاہی اور کھلنا تک جانے لگے۔ اسی اثناء میں ہندوستان تقسیم ہو گیا اور ہم مستقل طور پر ڈھاکہ پہنچ گئے۔ نئی جگہ' نیا کاروبار لیکن یہاں بھی محنت ہمارا شعار تھا۔ اسی محنت کا نتیجہ تھا کہ بنگال میں ہم لیدر کے سب سے بڑے ایکسپورٹر کی حیثیت سے ابھرے۔

نیپال سے تعلق کی بناء پر لوگ ہمیں نیپال والے کہنے لگے اور ابھی تک یہ لقب ہماری پہچان ہے۔

ہمارا اصول۔ایمان داری

سقوط ڈھاکہ کے بعد ہم نے بہت مشکلات دیکھیں۔ مجھے' میرے دو بھائیوں اور ان کی بیگمات اور بچوں کو بائیس ماہ تک جنگی قیدی کی حیثیت سے بھارت کے ایک POW کیمپ میں رہنا پڑا۔ یہ بہت مشکل وقت تھا۔غریب الوطنی اور غیر یقینی' غربت سے کہیں بڑا دکھ ہے۔اس طویل عرصہ نے مجھے تحمل اور بردباری کا سبق دیا۔ میں نے خود کو اللہ کی رضا کے تابع ہونا سکھایا۔ مجھے احساس ہوا کہ خوشی اللہ کی رضا کے سامنے جھکنے کا نام ہے۔ یہ ایک طرح کی روحانی تربیت تھی۔ پاکستان پہنچ کر ہم نے کراچی کو اپنا مسکن بنایا۔ کراچی اور پھر رفتہ رفتہ پنجاب میں ہمارا کاروبار پھیلنے لگا۔شروع میں ہمارا بزنس ٹینری تک ہی محدود تھا لیکن اب ہم ٹیکسٹائل اور لیمبر انیڈری کی طرف بھی متوجہ ہو چکے ہیں۔ میرے دادا میاں کریم بخش مرحوم نے ہمارے کاروبار کی بنیاد رکھی تھی لیکن نیپال سے واپس آنے کے بعد انھوں نے کام چھوڑ دیا اور یوں کاروبار کی ذمہ داری میرے والد محبوب الٰہی کے سر پہ آن پڑی۔ بے حد محنتی اور ایماندار۔ بنگال میں ہر شخص ان کی ایمانداری کا قائل تھا۔اسی خوبی کو وہ ساری عمر اپنے سینے سے لگائے رہے۔

1960 کا ایک واقعہ مجھے کبھی نہیں بھولتا۔ڈھاکہ سے ہمارا چمڑے کا ایک جہاز کراچی آ رہا تھا۔ راستہ میں بارش کی وجہ سے چمڑے کو نقصان پہنچا۔ ہمارے ملازموں نے انشورنس کمپنی کو ٹوٹل Damage کا کلیم بھجوا دیا۔ اس کلیم کی کل رقم 80 ہزار روپے بنی تھی۔ انشورنس والوں نے رقم دینے کے لیے رضا مندی کا اظہار کیا تاہم یہ شرط لگا دی کہ سامان ہم خود رکھ لیں اور کلیم کی رقم اسی ہزار کی بجائے پینسٹھ ہزار پر لے آئیں۔ بات طے ہوگئی اور رقم کا چیک مل گیا۔ ہم نے والد صاحب کو اس امید میں چیک دکھایا کہ وہ اس کاروباری سمجھ بوجھ کی داد دیں گے لیکن چیک دیکھ کے وہ گہری سوچ میں ڈوب گئے اور انہوں نے سب سے پہلے نقصان زدہ مال دیکھنے کی خواہش کا اظہار کیا جو اس وقت تک گودام میں رکھا جا چکا تھا۔ مال کا بنظر غور جائزہ لینے کے بعد وہ اس نتیجے پہ پہنچے کہ مطلوبہ کلیم کی رقم ہمارے نقصان سے کہیں زیادہ ہے۔انہوں نے چیک انشورنس کمپنی کو واپس بھجوایا' معذرت کی اور لکھا کہ ہمارا کلیم پینسٹھ ہزار نہیں

بلکہ صرف اڑھائی ہزار روپے بنتا ہے۔اس انشورنس کمپنی کی تاریخ میں اپنی نوعیت کا یہ منفرد واقعہ تھا۔ ہمارے والد کہتے تھے کہ ساکھ ایمانداری سے بنتی ہے لالچ سے نہیں۔ان کا کہنا تھا کہ

It is better to lose cash than to lose credit"

میں آج اس نتیجہ پہ پہنچا ہوں کہ ہماری ترقی ایسے ہی واقعات کی برکت سے ہوئی۔

کاروباری ماحول

کاروباری سمجھ بوجھ چنیوٹ برادری کی گھٹی میں ہے۔ ہم کامیابی کی صورت میں آپے سے باہر نہیں ہوتے اور ناکامی کی صورت میں گھبرانے کی بجائے خود پہ قابو رکھتے ہیں۔کاروبار میں نفع کو سمیٹنا اور نقصان برداشت کرنا ایک طویل ذہنی تربیت اور تجربے کا تقاضا کرتا ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ یہی تربیت اور تجربہ چنیوٹ برادری کی سب سے بڑی خوبی ہے۔ ہماری برادری کے کسی ایک شخص نے نہیں بل کہ ہر نسل نے محنت کی ہے' کامیابیوں اور ناکامیوں میں سب کا حصہ ہے۔ بہت سے نشیب وفراز آئے' کئی بار نقصان ہوا۔ کئی بار فائدہ۔لیکن ہم مطمئن ہیں کہ ہم نے کاروبار میں اصولوں کا دامن نہیں چھوڑا۔ کاروبار کی دنیا خواہشوں اور امیدوں کی دنیا ہے۔ کاروبار بڑھتا ہے تو حوصلہ بھی بڑھتا ہے۔کاروبار تو ہر شخص کرسکتا ہے لیکن بڑا کاروبار بڑے حوصلے والوں کا کام ہے۔ہمیں گھر میں اور گھر کے باہر جو بھی ماحول ملتا ہے اس میں کاروبار کا رنگ نمایاں ہوتا ہے۔ یوں کاروبار ہمارے لیے اجنبی شے نہیں۔

ہم پانچ بھائی ہیں۔ پہلے ہم سب اکٹھے تھے۔ بچے بڑے ہوئے تو ہم علیحدہ ہونے لگے۔ میرے حصہ میں ٹینری کا کام آیا۔ہم سب بھائی زیادہ تر Export کا کام کرتے ہیں۔ایکسپورٹ کوئی آسان بات نہیں کیوں کہ بین الاقوامی معیار پہ پورا اترنا بہت مشکل ہوتا ہے لیکن الحمدللہ ہم نے ایک بلند معیار بنایا اور پھر اس معیار کو قائم رکھا۔ ہمارے خاندان کے کچھ لوگوں کے نام کے ساتھ ٹاٹا کا لفظ آتا ہے۔اس کی وجہ میرے چھوٹے بھائی انوار کے ساتھ پیش آنے والا ایک دلچسپ واقعہ ہے۔ جب وہ طالب علم تھا تو ایک بار استاد نے اس کی ذہانت کی وجہ سے اسے ''ٹاٹا'' کہہ دیا۔انوار کو جب علم ہوا کہ یہ تو ہندوستان کے سب سے بڑے کاروباری شخص کا نام ہے تو اس نے اسے اپنے نام کا حصہ بنالیا۔اب ہمارے

خاندان کے اکثر لوگوں کو بھی ٹاٹا کہا جاتا ہے۔

تین اصول

میں نے کاروبار میں بہت اہم باتیں سیکھیں۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ بزنس کو اپنی ذات کے گرد نہیں بل کہ گاہک کے گرد گھومنا چاہیے۔ گاہک کو کیا چاہیے اور اس کا فائدہ کس شے میں ہے۔ کاروبار کا کسٹمر فوکس ہونا کام یابی کا پہلا اصول ہے۔ دوسری بات یہ کہ پیسے سے پیسہ کمانا کوئی بڑی کام یابی نہیں' یہ تو سرمایہ داروں کا اصول ہے۔ انٹر پرنیور تو آئیڈیا سے پیسہ کماتا ہے۔ کام یابی اور مسرت کا احساس بھی اسی پیسہ میں ہے جو دولت کے زور پہ نہیں محنت' دیانت اور نیک نیتی سے کمایا جائے۔ تیسری شے کا تعلق Scaleability سے ہے۔ ایک اچھی دکان بنالینا تو عام کاروباری بات ہے۔ دوسری' تیسری یا چوتھی دکان بنانا انٹر پرنیور شپ ہے۔ کچھ لوگ بیکری کی ایک ہی دکان بنا کے خوش ہو جاتے ہیں کچھ لوگ شیزان اور گورمے کی طرح آگے بڑھتے ہیں۔ کچھ لوگ اچھے لباس کا ایک ہی بوتیک بناتے ہیں اور کچھ لوگ بریزے جیسے بین الاقوامی ٹریڈ مارک کا خواب دیکھتے ہیں۔ عام کاروباری میں اور انٹر پرنیور میں یہی فرق ہے۔ چنیوٹی شیخوں نے جس طرح Growth کا راستہ ڈھونڈا اور کام کو بڑے سکیل پہ لے گئے پاکستان میں اتنے بڑے پیمانے پر کام یابی شاید کسی اور کمیونٹی کے حصہ میں نہیں آئی۔

سماجی ترقی۔ اسلامیہ ہسپتال چنیوٹ

میرے والد چنیوٹ کی فلاح و بہبود میں بھی خصوصی دلچسپی رکھتے تھے۔ اسلامیہ ہسپتال چنیوٹ کا خیال میرے والد نے ہی پیش کیا تھا۔ برادری کے اور بزرگوں نے بھی بڑھ چڑھ کر مدد کی۔ ہمارا خاندان آج تک اس منصوبے کے لیے تعاون کر رہا ہے۔ ہم نے اس مقصد کی لیے کروڑوں روپے وقف کر رکھے ہیں۔ ہم سمجھتے ہیں کہ چنیوٹی برادری پر چنیوٹ کا بہت حق ہے۔ ہماری خوش حالی اسی مٹی کی دین ہے۔ کیا یہ حیرت کی بات نہیں کہ ہر تیسرے چوتھے سال کراچی چیمبر کی صدارت کسی چنیوٹی کے حصہ میں آتی ہے۔ میرا چھوٹا بھائی انوار ٹاٹا آل پاکستان ٹیکسٹائل ایسوسی ایشن کا صدر رہا۔ اس سے چھوٹا بھائی ریاض ٹاٹا کراچی چیمبر کا صدر بنا۔ سب سے چھوٹے بھائی افتخار احمد خالد نے تین بار بہترین ٹیکسٹائل ایکسپورٹر

زیادہ لوگ ہمارے کاروبار اور ملوں سے وابستہ ہیں۔ ان کی بہتری اور بہبود بھی ہمیشہ سے ہمارا مطمع نظر کا اعزاز حاصل کیا۔ یہ سب اللہ کے کرم اور ان کی محنت کی وجہ سے ہوا۔ اس وقت تقریباً دس ہزار سے رہا ہے۔ سماجی ترقی کے ضمن میں ہمارے خاندان نے بہت نام کمایا۔ میں کئی خیراتی اداروں کے بورڈ پہ رہا۔ جناح ہسپتال لاہور کے بورڈ آف مینجمنٹ کا چیئرمین بھی تھا۔ میں نے یہ ذمہ داری سات سال تک نبھائی۔ میں سمجھتا ہوں دولت تقسیم نہ کی جائے تو تعفن کا شکار ہو جاتی ہے۔ ذاتی منفعت' گاہک کی بھلائی اور معاشروں کی تعمیر و ترقی میں کردار' ایک اچھے بزنس کے پیش نظر یہ تین مقاصد ضرور ہونے چاہئیں۔ جو لوگ صرف اپنے نفع کے لیے کاروبار کرتے ہیں وہ کسی بڑے مقام پر پہنچنے میں ناکام رہ جاتے ہیں۔ میں نے زندگی میں بہت سے نشیب و فراز دیکھے۔ غریبوں کو دولت میں کھیلتے ہوئے دیکھا اور دولت مندوں کو غریب ہوتے ہوئے دیکھا۔ زندگی کے یہ نشیب و فراز۔ ان سے گھبرانا نہیں چاہیے۔ میں نے اگر زندگی کے کچھ دن بھارت کی قید میں گذارے تو اس سے کہیں زیادہ آرام اور آسائش میں بھی تو بسر ہوئے۔ بس یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ صرف مال و دولت کمالینا ہی کام یابی نہیں۔ اصل کام یابی یہ ہے کہ ہم اپنے پیچھے کیسی یادیں چھوڑ کر جاتے ہیں''۔

''اللہ تعالیٰ اگر رزق دے تو دوسروں کو اس میں شریک کرنا چاہیے''۔ محبوب اقبال ٹاٹا نے اپنی گفت گو میں یہ بات نہ جانے کتنی بار کہی۔ ان کے لہجے میں شائستگی اور گفت گو میں انکسار تھا۔ مجھے لگا یہی انکسار کام یابی کا زینہ ہے۔

6

میاں محمد منشاء

(نشاط گروپ)

میاں محمد منشا کو پاکستان کا امیر ترین شخص کہا جاتا ہے۔ بطور انٹر پرنیور بہت سی خوبیوں کے حامل میاں منشاء نے 1968 میں اپنے والد میاں یحییٰ کی وفات کے بعد انگلینڈ میں تعلیم کو خیر باد کہا اور خاندانی کاروبار میں شمولیت اختیار کر لی۔ میاں یحییٰ کا کلکتہ میں چمڑے کا کاروبار تھا۔ 1947 میں انھوں نے پاکستان آنے کا فیصلہ کیا اور اپنے تین بھائیوں میاں حمید، میاں رفیق اور میاں ایوب کی مدد سے ایک شراکت داری کا آغاز کیا۔ اسی شراکت کے تحت 1951 میں نشاط مل قائم ہوئی۔ ''نشاط'' ایک شہرۂ آفاق نام ہے لیکن اس نام کا انتخاب میاں یحییٰ نے نہیں کیا۔ ٹیکسٹائل کا جو لائسنس خریدا گیا وہ پہلے سے نشاط کے نام سے جاری ہوا۔ بعد میں میاں یحییٰ کے ایک بھائی کے گھر جنم لینے والے ایک بچے کا نام بھی نشاط رکھا گیا۔ کسے خبر تھی کہ نشاط کے نام سے شروع ہونے والے اس گروپ کی سربراہی میاں یحییٰ کے بیٹے میاں محمد منشاء کے نصیب میں لکھی جائے گی اور وہ اسے اتنے عروج پہ لے جائے گا۔ اپنی ابتدا کے بیس بائیس سال کے دوران ہی اس گروپ نے اچھی خاصی ترقی کی اور نشاط نامی یہ ایمپائر ملک کے دونوں حصوں میں پھیل گئی۔ مغربی پاکستان میں 1970 میں نشاط گروپ کے چھ صنعتی یونٹ تھے۔ نشاط کارپوریشن، نشاط سرحد ٹیکسٹائل، نشاط ٹیکسٹائل فیصل آباد، نشاط کیمیکل انڈسٹریز، نشاط پولٹریز اور کریمی انڈسٹریز نوشہرہ۔ سقوطِ ڈھاکہ کے بعد جب بنگلا دیش وجود میں آیا تو مشرقی پاکستان میں نشاط ایمپائر، نشاط جوٹ مل، قادریہ ٹیکسٹائل مل، تلگین کاٹن ملز اور کیمیکل انڈسٹریز آف پاکستان پر مشتمل تھی۔ سقوطِ ڈھاکہ کے بعد مشرقی پاکستان کی یہ ساری صنعتیں وہیں رہ گئیں۔ میاں منشاء کی ایک خوش قسمتی یہ ہوئی کہ 1969 میں جب خاندانی کاروبار تقسیم ہوا تو مغربی پاکستان کے صنعتی یونٹ ان کی ملکیت قرار پائے اور وہ سقوطِ بنگال کے صدموں سے محفوظ رہے۔ میاں منشاء کو گو بہت کچھ ورثہ میں ملا لیکن انھوں نے اپنی محنت اور ذہانت کی بدولت 1970 سے لے کر 1990 تک بڑا نام پیدا کیا۔ تاہم ان کا اصل عروج

1991 کے بعد شروع ہوا۔ یہ وہ لمحہ تھا جب انھوں نے مسلم کمرشل بنک خریدنے کا فیصلہ کیا۔ میاں منشاء آج ایک کام یاب انسان ہی نہیں بلکہ بین الاقوامی سطح پر پاکستان کی پہچان بھی ہیں۔ ایک بڑا خواب کیسے دیکھا جاتا ہے اور پھر اس خواب کو تعبیر کیسے ملتی ہے۔ میاں منشاء کی جدوجہد اس کی زندہ مثال ہے۔ میاں منشاء سے باقاعدہ انٹرویو نہیں لیا گیا تاہم چند ملاقاتوں میں ان سے جو باتیں ہوئیں اور جن خیالات کا اظہار انھوں نے مختلف موقعوں پر کیا ان کا لبِ لباب قابل غور ہے۔ ان خیالات میں ایک بڑے وژن کی بازگشت سنائی دیتی ہے۔

فیصلہ سازی

زندگی میں فیصلہ کرنا سب سے اہم شے ہے۔ جو لوگ فیصلہ نہیں کر پاتے وہ پیچھے رہ جاتے ہیں۔ تعلیم اور تجربہ۔ یہ دونوں فیصلہ کرنے کی صلاحیت کو پروان چڑھاتے ہیں۔ فیصلہ کرنے میں تاخیر نہیں ہونی چاہیے۔ غور و فکر یا سوچ بچار اپنی جگہ لیکن فیصلے میں وقت کی اہمیت بھی بہت زیادہ ہے۔ میں عام طور پر اپنے دوستوں کو مذاق میں یہ بات بتاتا ہوں کہ میں نے جتنے فیصلے جلدی میں کیے وہ سب کام یاب ہوئے اور جن فیصلوں پر دیر تک غور فکر کیا وہ عموماً ناکام ٹھیرے۔ ہوسکتا ہے آپ کے بہت سے فیصلے غلط بھی ثابت ہوں لیکن فوری طور پر ہونے والا ایک اچھا فیصلہ تمام غلطیوں کا کفارہ بن سکتا ہے۔

نئے مواقع کی تلاش

ہر کاروبار کی ایک عمر ہوتی ہے۔ ایک نیا اور اچھا موقع ہمیشہ آپ کی تلاش میں رہتا ہے۔ میں نے زندگی ہمیشہ نئے مواقعوں کی تلاش میں گزاری ہے۔ میں نے کسی بھی نئے کاروبار کے شروع کرنے میں کوئی ہچکچاہٹ محسوس نہیں کی۔ کاروبار اور Ideas ڈھونڈنے پڑتے ہیں۔ میں دنیا بھر میں گھومتا ہوں، مجھے کوئی نئی بات دکھائی دیتی ہے تو اسے مختلف طرح سے پرکھنے کی کوشش کرتا ہوں۔ اگر وہ دل پہ لگے تو اسے اپنانے میں ایک لمحہ بھی گریز نہیں کرتا۔ وقت کے ساتھ ساتھ کاروبار کے افق بھی بدلتے رہتے ہیں۔ میں ایک بنک کا مالک ہوں لیکن پاکستان میں صرف بارہ فیصد لوگوں کے بنک اکاؤنٹ ہیں۔ دوسری طرف ٹیلی کمیونی کیشن نے دیکھتے ہی دیکھتے ہر طرح کے کاروبار کو گہنا کے رکھ دیا۔ آج 72 فی صد پاکستانی موبائل ٹیلی فون کے مالک ہیں۔ اسی ایک تجزیے سے اندازہ کرسکتے ہیں کہ اگر ہم نئے Ideas

کو پہچان نہ پائیں تو کتنی تیزی سے پیچھے رہ جائیں گے۔ حال ہی میں نشاط گروپ نے ہوٹل انڈسٹری میں قدم رکھنے کا فیصلہ کیا ہے۔ کیوں؟ اس لیے کہ ہم نے سیاحت کے وسیع میدان کو پوری طرح سمجھا ہی نہیں۔ پاکستان سیاحوں کی جنت بن سکتا ہے۔ وہ دن دور نہیں جب پاکستان میں امن اور سلامتی کا سورج طلوع ہوگا اور لوگ جوق در جوق ادھر کا رخ کریں گے۔ کیا ہم میں سے کسی نے خود کو اس موقعے کے لیے تیار کیا ہے؟

خوشی اور مسرت

مجھے کام سے زیادہ خوشی اور کسی شے میں نہیں ملتی۔ بعض اوقات میں آدھی رات کو بے چین ہو کر اپنے بیڈ روم میں ٹہلنے لگتا ہوں کہ کب صبح ہو اور کب میں اپنے کام کا آغاز کروں۔ کاروبار کے اولین دنوں، میں علی الصبح کام شروع کرتا اور شام چھ سات بجے کے بعد گھر لوٹتا۔ میری والدہ مجھ سے کہتیں کہ تم بہت محنت کرتے ہو۔ میرا یہی جواب ہوتا کہ مجھے کام میں خوشی ملتی ہے۔ کچھ عرصہ بعد میں پڑھنے کے لیے امریکا گیا تو میں نے دیکھا کہ وہاں لوگ کام سے بے حد محبت کرتے ہیں۔ آج دنیا بھر کے کاروباری لوگ میرے دوست ہیں۔ مجھے ان میں ایسا کوئی بھی نظر نہیں آتا جو محنت کے بغیر کام یاب ہوا ہو۔ ان میں سے اکثر لوگ تو اپنے اہلِ خانہ کو بھی صرف Weekend پر ہی ملتے تھے۔ خوش قسمتی انسان کو آگے لے جاسکتی ہے لیکن محنت اور کام کا کوئی نعم البدل نہیں۔ میں اپنی زندگی سے بہت خوش ہوں۔ ایک بار اور زندگی ملے تو یہی کچھ کرنا چاہوں گا۔ میری بیوی، بچے، بیٹے، بیٹیاں سب کام کرتے ہیں۔ ہم نے اپنے بزرگوں سے بھی یہی سیکھا تھا کہ محنت کے بغیر کوئی شخص کام یابی کی دہلیز پہ قدم نہیں رکھ سکتا۔ امیر ہونے کے احساس میں شاید اس قدر لذت نہیں جتنی کام کرنے میں ہے۔

پاکستان کا مستقبل

پاکستان کا مستقبل بہت روشن اور تابناک ہے۔ ہماری جغرافیائی لوکیشن، ہمارے وسائل اور سب سے بڑھ کر ہمارے محنتی لوگ۔ یہاں انٹرپرینورز کی جتنی بہتات ہے وہ دنیا بھر میں کہیں اور نظر نہیں آتی۔ اتنے ذہین لوگ میں نے کہیں نہیں دیکھے۔ صرف اپنے آپ کو منظم کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ خطہ مستقبل میں کاروبار کا اہم مرکز بننے والا ہے۔ آپ پاکستان کی مرکزی حیثیت کا اندازہ اس امر سے کر سکتے ہیں

کہ چین، بھارت، ایران، دبئ، سنٹرل ایشیا اور مشرق وسطیٰ ہم سے صرف ایک سے دو گھنٹے تک کی مسافت پر ہیں۔ ہمیں انٹر پرینیور کی قدر کرنی چاہیے۔ یہ لوگ ہر ملک اور ہر معاشرے کو نہیں ملتے۔ مثال کے طور پر یورپ میں انٹر پرینیور باہر سے آتے ہیں جب کہ امریکا انٹر پرینیورز خود پیدا کرتا ہے۔ راک فیلر، ہنری فورڈ، بل گیٹس، وارن بفٹ، سٹیو جابز۔ امریکا میں کوئی ایسا ماحول اور ایسی فضا ہے جو انٹر پرینیورشپ کی نشوونما کے لیے بہت سازگار ہے۔ ہمیں اس جادوئی فضا کو جنم دینا ہے بس۔ کام میں انسان کو اس طرح ڈوب جانا چاہیے کہ پھر کوئی اور شے یاد نہ رہے۔ جنون کے بغیر کوئی بڑی منزل نہیں ملتی۔

کام کا آغاز

اصل مشکل کام کے آغاز میں ہے۔ جو لوگ پہلا قدم اٹھا لیں وہی آگے بڑھتے ہیں۔ میں جب بزنس کے کسی شعبہ میں جاؤں تو بہترین سے کم پر اکتفا نہیں کرتا۔ لوگ عام طور پر یہ کہتے ہیں کہ ہمیں پہلے دو یا پہلے تین نمبر میں ہونا چاہیے لیکن میری منزل ہمیشہ پہلا نمبر ہوتی ہے۔ مجھے کاروبار میں مزا ہی اسی وقت آتا ہے جب میں خود کو پہلی صف میں کھڑا ہوا پاتا ہوں۔ میں یہ بھی سمجھتا ہوں کہ انسان کو مشکلات کو قبول کرنا چاہیے۔ مشکلیں ہی انسان کو کامیابی کے لیے تیار کرتی ہیں۔ ہمارے کاروبار میں بہت سے نشیب وفراز آئے، سیاسی، معاشی...... ہم نے بہت سے نقصانات بھی اٹھائے لیکن میں مشکلات سے بیزار نہیں ہوا کیوں کہ مجھے علم ہے کہ انسانی شخصیت کی تعمیر ہی مشکل وقت میں ہوتی ہے۔

(میاں منشاء کا کہنا تھا کہ جغرافیائی طور پر پاکستان کو ایک مرکزی حیثیت حاصل ہے۔ یہ جگہ بہت جلد کاروبار کا ایک بڑا مرکز بننے والی ہے)

بزنس مین

بزنس مین سے ہمارے ملک میں بہت اچھا سلوک نہیں ہوتا۔ کبھی کبھار مجھے لگتا ہے کہ میرا دفتر بارلے سٹریٹ کی طرح ہے اور ہر بڑا بزنس مین اپنی مایوسی اور اپنے مسائل شیئر کرنے میرے پاس آتا ہے۔ ان کی باتیں سن کے کئی بار یوں لگتا ہے کہ حکومت کاروبار کرنے والوں سے سوتیلے بیٹوں جیسا سلوک کر رہی ہے۔ قانون انھیں تحفظ نہیں دیتا۔ ان کی نیت اور اخلاص پر شک کیا جاتا ہے۔ ہمارے کاروباری لوگ بھی تسلیم ورضا کے عادی ہیں۔ باغیانہ مزاج نہیں رکھتے۔ وہ آواز نہیں اٹھاتے، وہ احتجاج نہیں کرتے۔ جتنی بہادری سے وہ کاروباری فیصلے کرتے ہیں اسی انداز میں وہ حکومت سے گفت وشنید کریں تو ملک میں کاروباری فضا بہت بہتر ہو سکتی ہے۔ حکومت کا کام کاروبار نہیں، کاروباری ماحول کی نشوونما ہے۔ ہمیں مقابلے سے خوف زدہ نہیں ہونا چاہیے۔ پاکستان کو ترقی کرنا ہے تو کئی سال تک ہمارا جی ڈی پی دس فی صد ہونا چاہیے۔ جب تک حکومت تاجروں اور تاجروں کی تنظیموں کی بات نہیں سنے گی، جب تک فرسودہ قوانین ختم نہیں ہوں گے۔ جب تک ملازمت کے مواقع پیدا نہیں ہوں گے ترقی نہیں ہوگی۔ بعض اوقات ٹیکس کم کرنے سے لوگوں میں اعتماد آتا ہے اور زیادہ وسائل اکٹھے ہو سکتے ہیں۔ ایسی حکمتِ عملی کو بھی آزمانا چاہیے۔

نشاط گروپ

''کچھ لوگوں کا خیال ہے کہ میاں منشاء یحییٰ کے کاروبار میں اضافہ سیاست دانوں سے تعلق اور ذاتی دوستیوں سے ہوا لیکن ایک شخص جو ایک دہائی سے ملک کا امیر ترین شخص ہو اس کی کامیابی کی وجہ سیاست یا ذاتی تعلق میں نہیں انٹر پرینیورشپ میں ڈھونڈنی چاہیے''۔ بزنس سکول کے ایک استاد نے بڑے اعتماد سے کہا۔ ''دیکھنا یہ ہے کہ میاں منشا اور ان کے گروپ کے دیگر افراد بے بہا دولت کے اس اعزاز کو کب تک برقرار رکھتے ہیں اور گروتھ Growth کی کس منزل تک پہنچتے ہیں''۔ ''میاں منشاء Giving کی چنیوٹی روایت پر بھی عمل کرتے ہیں لیکن خاموشی کے ساتھ۔ ضروری نہیں کہ ہر شخص اللہ کی راہ میں دے اور پھر دینے کے بعد ڈھنڈورا بھی پیٹے۔ خاموشی سے دینے میں اپنی لذت ہے''۔ میاں منشا کے ایک

ملازم نے بتایا...... ''میاں منشا کو ان لوگوں کی بھی تلاش رہتی ہے جو باصلاحیت اور ذہین ہونے کے علاوہ اپنا ذاتی اثر رسوخ رکھتے ہوں۔ پنجاب کے ایک سابق چیف سیکرٹری' ایک سابق فیڈرل سیکرٹری اور ایک سابق سیکرٹری خارجہ ریٹائرمنٹ کے بعد ان کے ہاں ملازمت کرتے رہے۔ ان لوگوں کے تعلقات اور ان کی قابلیت میاں منشا کے ترکش کا اہم تیر ہے۔ ذاتی دولت اور تجربہ' سیاست دانوں سے تعلق اور معروف سول سرونٹس کی معاملہ فہمی اور ان کی خدمات' میاں منشاء نے کاروبار میں اضافے کی ایک دلچسپ حکمتِ عملی تیار کی ہے''۔

میرے دو اصول

''پہلی بات تو یہ ہے کہ دنیا میں کوئی شے ناممکن نہیں۔ انسان ہر وہ کام کرسکتا ہے جس کا وہ عزم کرلے۔ ضروری نہیں کہ آپ کو کاروبار کے تمام امور سے مکمل آگہی ہو۔ آپ اگر مردم شناس ہیں اور فیصلے کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں تو آپ کو ایسے بہت سے لوگ مل جائیں گے جو آپ کے خوابوں کو عملی شکل دے سکیں۔ میں نے بہت سے کاروبار کیے' بینکنگ' انشورنس' ٹیکسٹائل' شوگر' سیمنٹ' ایوی ایشن' ہوٹلنگ' کیمیکل...... مجھے ذاتی طور پر ان تمام امور میں دسترس حاصل نہیں لیکن میں سمجھتا ہوں کہ کام یابی کے لیے دو اصول ہی کافی ہیں۔ پہلا اصول Ability to organize اور دوسرا اصول Ability to delegate ہے۔ اگر کوئی شخص خود کو منظّم کرسکتا ہے تو بڑے سے بڑا ادارہ چلا سکتا ہے۔ دوسری بات اختیارات کی تقسیم ہے۔ اختیار دینے سے آپ ایک وقت میں بہت سے کام کرسکتے ہیں۔ اختیار دینے سے ہی ذمہ داری آتی ہے۔ اسی سے Growth ممکن ہوتی ہے''۔

نشاط گروپ کی وسعت

نشاط گروپ کا شمار پاکستان کے سب سے بڑے گروپ میں ہوتا ہے۔ اس کی وجہ یقین' محنت اور Networking کے علاوہ چند اور خوبیاں بھی ہیں مثلاً:

1. Technology innovation
2. Market pioneering

3. Strategic focus

اس کام یابی پہ تنقید اور رشک کرنے والوں کو اس عظیم جدوجہد پہ ضرور نظر رکھنا چاہیے جو مشکلات کے بھنور سے ہوتی ہوئی کام یابی کے ساحل تک پہنچی۔ ایسی کام یابی تمام لوگوں کو نہیں مل سکتی لیکن ہر اس شخص کو مل سکتی ہے جو اتنی محنت کے لیے تیار ہو۔ بین الاقوامی معیار کو چھوتا ہوا نشاط گروپ جس کا آغاز 1951 میں ہوا آج مندرجہ ذیل کمپنیوں پہ مشتمل ہے:

1. Nishat Mills Limited
2. Adamjee Insurance Limited
3. DG Khan Cement Company Limited
4. Lalpir Power Limited
5. MCB Bank Limited
6. Nishat Chunian Limited
7. Nishat Power Limited
8. Pakgen Power Limited
9. Adamjee Life Assurance Limited
10. Nishat Dairy (Private) Limited
11. Nishat Hospitality (Private) Limited
12. Nishat Papers Products Company Limited
13. Pakistan Aviators and Aviation (Private) Limited
14. Security General Insurance Company Limited
15. Nishat Linen (Private) Limited
16. Nishat Hotels and Properties Limited
17. Nishat (Aziz Avenue) Hotel and Properties Limited
18. Nishat (Gulberg) Hotel and Properties Limited
19. Nishat (Raiwind) Hotel and Properties Limited

20. Nishat Agriculture Farming (Private) Limited
21. Nishat Automobile (Private) Limited
22. Nishat Developers (Private) Limited
23. Nishat Commodities (Private) Limited
24. Nishat Real Estates Development Company (Private) Limited
25. Nishat Farms Supplies (Private) Limited
26. Nishat International FZE
27. Nishat Global China Company Limited
28. Nishat UK (Private) Limited
29. Nishat Linen Trading LLC
30. Nishat USA Inc.

کیا ہم میاں منشاء بن سکتے ہیں؟

پاکستان کے سب سے امیر شخص کی کہانی اور باتیں شاید ہمیں بھول جائیں لیکن ایک بات نہیں بھولے گی...... ''کبھی کبھار رات کو میری آنکھ کھل جاتی ہے اور میں بے چین ہو کر بیڈروم میں گھومنے لگتا ہوں' اس انتظار میں کہ کب صبح ہو اور کب میں دفتر پہنچوں...... مجھے کام سے عشق ہے''۔ کیا ہم کام سے اتنا عشق کر سکتے ہیں؟ کیا ہم میاں منشاء بن سکتے ہیں؟

7

سینیٹر اعجاز شیخ، گوہر اعجاز

(اعجاز گروپ، لیک سٹی)

یہ ایک بلند ہمت شخص کی کہانی ہے جسے اس کے بیٹے نے بہت جاں فشانی سے آگے بڑھایا۔

دوسو سال کی روایت

''مجھے ستارۂ امتیاز کی صورت میں ایک بڑا قومی اعزاز اور Legend of APTMA کا خطاب ملا تو یوں لگا یہ میرے بزرگوں کو خراجِ تحسین ہے۔ میں ایک بڑی کاروباری روایت کا امین ہوں۔ ہمارا سلسلۂ نسب چنیوٹ کی ایک مشہور شخصیت بابا سلطان محمود مگوں سے ملتا ہے ڈیڑھ سو سال قبل ہندوستان کے ایک شہر پانی پت سے آ کر چنیوٹ کے نواح میں آباد ہوئے۔ پانی پت میں وہ کاروبار کرتے تھے لیکن چنیوٹ کے قریب واڑا نامی گاؤں میں انھوں نے زمیندارہ شروع کر دیا۔ 1795 کے لگ بھگ وہ گاؤں کی محدود فضا سے نکل کر چنیوٹ آ گئے اور بہت جلد علاقہ کی معتبر شخصیات میں شمار ہونے لگے۔ میرے دادا میاں نذیر حسین پاکستان بننے کے بعد' 1947 میں کراچی پہنچے۔ قیام پاکستان سے پہلے وہ کلکتہ میں چمڑے کا کاروبار کرتے تھے۔ ان کے بیٹے یعنی میرے والد شیخ اعجاز احمد ایک مثالی انسان تھے۔ آج ہم جو کچھ ہیں یہ سب انھی کی سوچ اور محنت کا ثمر ہے۔ انھیں ان کی کامیابیوں کے طفیل King of Commodities اور King of Chemicals جیسے خطاب ملے۔ وہ 28 فروری 1941 کو چنیوٹ میں پیدا ہوئے۔ ابتدائی تعلیم کراچی میں حاصل کی اور پھر رفتہ رفتہ کاروبار کی اس دوسو سال پرانی روایت سے منسلک ہو گئے جس کا آغاز ہمارے بزرگوں نے کیا۔ اس روایت کا نام تجارت تھا اور یہ چنیوٹی شیخ برادری کی فطرتِ ثانیہ بن چکی تھی۔

میرے والد ذہین طالب علم تھے ۔ انھوں نے سندھ مدرسہ سے میٹرک اور انسٹی ٹیوٹ آف بزنس ایڈمنسٹریشن سے ایم بی اے کیا۔ میرے دادا کا اچھا خاصا کاروبار تھا لیکن والد نے اپنے کیریئر کا آغاز پانچ سو روپے کی ملازمت سے کیا۔ ان کا ارادہ تھا کہ وہ خود اپنی محنت سے کچھ رقم کمائیں اور پھر اس رقم سے کاروبار کریں۔ خود انحصاری کا جذبہ ان کی شخصیت کا اہم جزو تھا۔ کچھ عرصہ بعد جب کچھ رقم پس انداز ہوئی تو انھوں نے اس سے تجارت شروع کی۔ اعلیٰ تعلیم اور محنت کی بدولت بہت تیزی سے ترقی کی اور ایک دور یہ بھی آیا کہ پاکستان میں سب سے زیادہ کیمیکلز درآمد کرنے کا اعزاز انھیں حاصل ہوا۔ اسی دوران انھیں سیاست سے دل چسپی ہوئی اور وہ 1987 کے انتخابات میں سندھ سے سینٹ کے رکن منتخب ہوئے۔ سیاست کا راستہ بھی انھوں نے لوگوں کی خدمت کے لیے اپنایا تھا۔ انھوں نے سیاست سے کچھ نہیں لیا۔ وہ لینے والوں میں سے نہیں دینے والوں میں سے تھے۔ 1990 کی کساد بازاری میں انھیں کاروبار میں بھاری خسارہ کا سامنا کرنا پڑا مگر شیخ اعجاز احمد نے جسے جوڑیا بازار ''استاد اعجاز احمد'' کہتا تھا تھوڑے ہی عرصہ میں بینکوں کا سارا قرضہ واپس کیا۔ جوڑیا بازار میں عزت اور احترام کا جو مقام انھیں ملا وہ ان کی ذہانت اور محنت کا نتیجہ تھا۔ 1989 میں انھوں نے عمران سپنگ کے نام سے پہلی ٹیکسٹائل مل لگائی۔ میرا کاروبار میں آنا ایک قدرتی امر تھا۔ میں کبھی کبھار جوڑیا بازار میں اپنے والد کی کرسی پر بیٹھتا تو کاروبار ہی کے خواب دیکھتا۔ اب واپس مڑ کے دیکھتا ہوں تو لگتا ہے کہ کاروبار کے گر سیکھنے کے لیے یہی جگہ میری سب سے بڑی درس گاہ تھی۔ 1990 میں میں کراچی سے لاہور شفٹ ہوا تو میری عمر 24 برس تھی۔ لاہور آ کے میں نے والد کی سرپرستی میں ہی اعجاز گروپ کی بنیاد رکھی۔ 1989 میں ہماری پہلی مل کا آغاز ہوا اور 2004 میں میں رئیل اسٹیٹ کی طرف متوجہ ہونے لگا۔ کاروبار کے مروجہ شعبوں میں یہ ایک اور اضافہ تھا۔ چمڑے اور ٹیکسٹائل سے دور، ہماری تخلیقی صلاحیتوں کا ایک اور مظہر۔

کاروباری سفر

میں نے 2004 میں دو ہزار ایکڑز پر مشتمل لیک سٹی کی بنیاد رکھی۔ الحمد للہ! میں پہلا چنیوٹی شیخ تھا جس

نے اتنے بڑے پیمانے پر رئیل اسٹیٹ کی طرف قدم بڑھایا۔ میرے والد گردے کی بیماری کی وجہ سے 1998 میں اس دنیا سے چل بسے۔ ہمارے خاندان کے لیے یہ ایک بہت بڑا نقصان تھا۔ ان کی شخصیت ایک گھنے پیڑ کی طرح تھی جس کے سائے میں صرف ہمیں نہیں بہت سے اور لوگوں کو بھی جگہ ملی۔ ''چنیوٹی شیخوں کو کاروبار کے گر بچپن سے سکھا دیے جاتے ہیں۔ گھر کے اندر اور باہر سوائے کاروبار کے اور کوئی بات نہیں ہوتی۔ سادگی' انکسار اور محنت' ہم ان سے دور نہیں جاتے۔ ہمارے اور ہمارے ملازموں کے درمیان عہدے یا مرتبے کی کوئی رکاوٹ حائل نہیں۔ ہم کفایت شعاری سے کام لیتے ہیں۔ کاروبار میں عروج اور زوال تو آتے ہی ہیں لیکن کام یاب وہ ہوتا ہے جو بے جا اخراجات سے پرہیز کرے۔ جس کاروبار کے اخراجات بڑھنے لگیں وہ کام یاب نہیں ہوسکتا''۔ یہ ساری باتیں ہمیں ہمارے بزرگوں نے سکھائیں۔

میرے والد کہتے تھے کہ وہی شخص ترقی کرتا ہے جو ''مندی'' کے زمانہ میں بھی خود کو سنبھال سکے۔ پچیس ہزار سپنڈل کی ایک مل کم از کم اڑھائی ارب روپے میں لگتی ہے۔ الحمد للہ! آج ہم ایک لاکھ سپنڈل کی ملیں چلا رہے ہیں اور پھر آٹھ ہزار گھروں پہ پھیلا ہوا لیک سٹی پراجیکٹ ان سے الگ ہے۔ میں ان تمام کاروباروں کو انھی اصولوں کے تحت چلانے کی کوشش کرتا ہوں جن کی تعلیم میرے دادا اور میرے والد نے دی۔ ٹیکنالوجی کی وجہ سے کام کرنے کا انداز بدل سکتا ہے یہ اصول نہیں بدل سکتے۔ میرے والد کے بھائی شوکت احمد بھی کاروباری حوالے سے بہت بڑا نام ہیں۔ وہ کراچی چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹریز کے صدر تھے۔ وہ وفاقی چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹریز کے سینئر وائس پریزیڈنٹ بھی رہے۔ میرے والد 1987 میں سینیٹر منتخب ہوئے اور میں خود آل پاکستان ٹیکسٹائل مل ایسوسی ایشن کا صدر رہ چکا ہوں۔ یہ ملک کی سب سے بڑی کاروباری تنظیم ہے۔ میں وفاقی وزارت تجارت اور ٹیکسٹائل کے ایڈوائزری بورڈ میں شامل رہا۔ 2009 میں ٹیکسٹائل کی صنعت کساد بازاری کا شکار ہوئی تو ٹیکسٹائل انڈسٹری نے مجھے بلا مقابلہ چیئرمین منتخب کیا اور میں نے اس صنعت کے مسائل حل کرنے کے لیے دن رات ایک کر دیے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہمیں کاروباری معاملات تک محدود نہیں رہنا چاہیے۔ اس کے ساتھ ساتھ قومی سطح پر بھی کردار ادا کرنا چاہیے۔ میرے والد نے جن روایات کی بنیاد رکھی میں کبھی ان سے دور نہ ہوا۔

مستقبل کی قیادت

چنیوٹی شیخوں نے اپنے کاروبار کا آغاز انیسویں صدی میں کیا اور آج اکثر خاندانوں کی پانچویں پشت کاروبار کر رہی ہے۔ یہ ایک بڑی کامیابی ہے۔ اگر ہم 1947 کو ایک حد تسلیم کر لیں تو اس سے پہلے آنے والے بزرگوں کی محنت، تجربہ اور نیک نامی ہمارے کاروبار کی بنیاد بنی۔ قیامِ پاکستان کے بعد آنے والی نسلوں نے بزرگوں کی اس محنت کو اور آگے بڑھایا اور چنیوٹ برادری کو دنیا بھر میں شہرت ملی۔ ایس ایم منیر، شہزادہ عالم منوں، سینیٹر اعجاز شیخ، الطاف سلیم، میاں رفیع اور میاں محمد منشاء جیسے لوگ رول ماڈل تھے۔ انھی کو دیکھ کر چنیوٹیوں کے علاوہ بھی ہزاروں لوگوں نے آگے بڑھنا سیکھا۔ ایک کامیاب شخص بہت سے لوگوں کو کامیابی کے گر سکھاتا ہے۔ کاروبار کتاب پڑھ کے نہیں آتا۔ کاروبار کسی اچھے کاروباری کو دیکھ کے آتا ہے یا کسی کو استاد تسلیم کر کے آتا ہے۔ کاروبار میں مواقع کی اپنی اہمیت ہے۔ پاکستان بننے کے بعد جغرافیائی حدود میں کمی گو ایک نقصان تھی لیکن ہندوؤں کے جانے کے بعد جو کاروباری خلا پیدا ہوا وہ ایک نیا موقع بھی تھا۔

آج ہماری برادری کے نوجوان اپنی بہترین صلاحیتوں کے ساتھ آگے آ رہے ہیں۔ ان میں احمد کمال، ایس ایم تنویر، فواد مختار، شاہد عبداللہ، ایس ایم بشیر جیسے نام شامل ہیں۔ یہ تو چند نام ہیں۔ اصل میں یہ فہرست بیسیوں نوجوانوں پر مشتمل ہے۔ پاکستان بننے سے پہلے ہمارے بزرگوں نے جس کام کا آغاز کیا، پاکستان بننے کے بعد کچھ لوگوں نے اس کو بلندی پر پہنچایا اور اب ہم اسے مزید بہتر کرنے کی کوشش میں مصروف ہیں۔ کاروبار ہمارا ذاتی چیلنج ہی نہیں قومی ذمہ داری بھی ہے۔ مجھے پاکستان اور چنیوٹی شیخ کمیونٹی کا مستقبل بہت تابناک نظر آتا ہے۔ مجھے یقین ہے کہ ڈیڑھ سو سال پہلے کاروبار کی جو روایت قائم ہوئی وہ وقت کے ساتھ ساتھ اور مضبوط ہوگی۔

نیکی کے چند کام

میرے والد نے بہت زیادہ عمر نہ پائی۔ میں آج ان کے دوستوں کو دیکھتا ہوں تو محرومی اور بڑھ جاتی ہے۔ جس دن وہ اس دنیا سے رخصت ہوئے میں نے عہد کیا کہ وقت سے پہلے یہ دکھ کسی اور کو نہیں ملنا

چاہیے۔ ان کا انتقال ایک سرکاری ہسپتال میں ہوا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ مجھے سرکاری ہسپتالوں کے ساتھ کام کرنا ہے تاکہ وہاں بھی معیاری سہولتیں میسر ہوں۔ میں نے کچھ عرصہ بعد جناح ہسپتال لاہور کو منتخب کیا اور اپنے والد کے صدقۂ جاریہ کے طور پر وہاں ڈائیلسز سنٹر بنا دیا۔ اس سنٹر کا آغاز سو بیڈز سے ہوا۔ اب یہ بڑھ کر تین سو بیڈز ہو چکے ہیں۔ میرا عزم ہے کہ اسے ایک ہزار بیڈز تک لے کر جاؤں۔ اس وقت یہ ایشیاء کا سب سے بڑا ڈائیلسز سنٹر ہوگا۔ جب یہ سنٹر شروع ہوا تو ہر روز چالیس ڈائیلسز ہوتے تھے۔ آج روزانہ 120 ڈائیلسز ہوتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ نے ان تمام اخراجات کو اٹھانے کی عظیم ذمہ داری بھی ہمیں دی۔ ہم اس تعداد کو چالیس ہزار سالانہ تک لے کر جائیں گے۔ ہزاروں مریضوں کی زندگی بہتر ہوگی۔ بہت سے غریب خاندانوں کو جینے کا حوصلہ ملے گا۔ جب بھی مجھے یہ آیتِ خداوندی یاد آتی ہے کہ ''جس نے ایک انسان کی جان بچائی اس نے گویا پوری انسانیت کو بچایا'' تو میرا سر جذبہ شکر سے جھکنے لگتا ہے۔ میں نے اپنے غم کو طاقت بنایا اور والد کی یاد میں خود کو ہسپتالوں کی بہتری سے منسلک کر دیا۔ میں لاہور کے ہر بڑے ہسپتال کے مینجمنٹ بورڈ میں شامل رہا۔ لاہور جنرل ہسپتال، پنجاب انسٹی ٹیوٹ آف کارڈیولوجی اور میو ہسپتال۔ جناح ہسپتال سے میری وابستگی اپنے والد کی یاد میں بنائے ہوئے ڈائیلسز سنٹر کی وجہ سے ہوئی۔ یہ ڈائیلسز سنٹر پبلک پرائیویٹ پارٹنرشپ کی ایک خوب صورت مثال ہے کہ کس طرح مخیّر حضرات، سماجی ادارے اور حکومت مل کے کام کر سکتے ہیں۔ اس ڈائیلسز سنٹر کے قیام میں چنیوٹی برادری کے ہی ایک اور بزرگ محبوب اقبال ٹاٹا کی رہنمائی بھی شامل تھی۔

ناقابلِ یقین محبت

میرے والد اور میرے چچا شوکت احمد کے درمیان بہت محبت تھی۔ میرے والد نوجوانی میں ہی تاجر کمیونٹی کے معتبر رہنما بن چکے تھے۔ کراچی چیمبر میں 9th Floor Group کے نام سے تاجروں کا ایک گروہ منظم ہوا تو وہ اس میں سرفہرست تھے۔ اسی گروپ کے مشورہ پر وہ سینٹ میں پہنچے۔ سینٹ جانے سے پہلے انھوں نے اپنے چھوٹے بھائی شوکت احمد کو کراچی چیمبر کا صدر بنایا۔ شوکت احمد کو ہمارے خاندان کے سب سے نوجوان صدر ہونے کا اعزاز ملا۔ میرے والد بیمار ہوئے اور ان کے گردے نے جواب دے دیا تو میرے چچا نے اپنا ایک گردہ انھیں پیش کر دیا۔ اگلے دس سال دنوں بھائی صرف ایک

ایک گردہ پر زندہ رہے۔ ہمارے بزرگوں نے کہا تھا کہ "تمھارے پاس جو کچھ ہے وہ آپس میں بانٹ لو"۔ بزرگوں کے اس اصول پر عمل پیرا ہونے کی اس سے بڑی مثال اور کیا ہوگی۔ والد دس سال بعد اس دنیا سے چل بسے۔ چچا کا سایہ الحمدللہ قائم ہے۔ ایثار اور محبت کا یہ واقعہ ہم کبھی نہیں بھول سکتے۔ اس واقعہ میں ہمارے بزرگوں کی تربیت اور روایات کی جھلک دکھائی دیتی ہے۔

بزنس ماڈل

میرے دادا نے 1963 میں جو کرسی میرے والد کے حوالے کی اس پر میرے والد 1985 تک بیٹھے اور 1985 سے لے کر 1990 تک میں اس پر بیٹھ کر کام کرتا رہا اور پھر اسے چھوڑ کر لاہور آ گیا۔ اس کرسی میں کوئی ایسی ہی برکت تھی جس کی وجہ سے ہمارا سفر آگے بڑھتا رہا۔ جوڑیا بازار میں گزارے ہوئے پانچ سالوں نے ہی مجھے کاروبار کے گر سکھائے۔ جوڑیا بازار کا استاد اعجاز احمد اور پھر اس کے دوست زبیر طفیل، اعجاز الٰہی مگوں، ناصر حیات، شوکت احمد، نصیر برخوردار یا، شکیل کلوڈی اور رفیق سیٹھ یہ سب میرے استاد تھے۔ ان کے ساتھ کام کرنا میرے لیے اعزاز تھا۔

میں ابھی بیس سال کا تھا جب کاروبار میں آ گیا۔ پانچ سال کراچی گزارنے کے بعد جب میں لاہور پہنچا تو یہاں ایک ٹیکسٹائل مل پہلے سے موجود تھی۔ میں نے سب سے پہلے اس کی استعداد کو دگنا کیا اور رفتہ رفتہ اسے ایک لاکھ سپنڈل تک لے گیا۔ ہمارے اس یونٹ کا شمار ٹاپ کے دس اداروں میں ہونے لگا۔ اسی دوران میں نے ایک ایسا کاروبار شروع کرنے کا فیصلہ کیا جس کی روایت چنیوٹی کمیونٹی میں اس سے پہلے نہ تھی۔ ٹیکسٹائل کو دوگنا کرنے کے بعد میرے پاس تین راستے تھے۔ پہلا یہ کہ میں بینکنگ سیکٹر میں چلا جاتا، دوسرا آئل ریفائنری بنانے کی کوشش کرتا اور تیسرا رئیل اسٹیٹ تھا۔ ہم اب تک اپنے سرمایے سے کام کرتے تھے لیکن رئیل اسٹیٹ میں اپنے سرمایے کے علاوہ لوگوں کا سرمایہ بھی شامل ہوجاتا ہے جو ایک بہت بڑی ذمہ داری ہے۔ اپنا نقصان تو برداشت کیا جاسکتا ہے لیکن لوگوں کا نہیں۔ یہ ہماری اخلاقی اقدار کے منافی ہے کہ ہم دوسروں کی محنت اور حق حلال کی کمائی ضائع کردیں۔ میں رئیل اسٹیٹ میں یہی سوچ کر آیا کہ دوسروں کا نقصان نہیں کرنا۔ میری کام یابی شاید اسی کا اجر ہے۔ جس طرح میں نے

دس سال میں ٹیکسٹائل کو دوگنا کیا اسی طرح اب دس سال میں رئیل اسٹیٹ کا کاروبار بھی دوگنا ہوگیا ہے۔ اب ہم لیک سٹی فیز II شروع کررہے ہیں۔ لیک سٹی میں جن لوگوں نے دس سال پہلے سرمایہ کاری کی ان کے اثاثوں میں الحمدللہ پانچ گنا اضافہ ہوچکا ہے۔ ہم اب تک لیک سٹی کے ذریعے پانچ ہزار پلاٹ اور گھر فراہم کرچکے ہیں۔ میں جب ان لوگوں کو اپنے گھروں میں ہنستا کھیلتا دیکھتا ہوں تو وہ لمحہ میرے لیے لمحۂ شکر ہوتا ہے۔

لیک سٹی اب ایک برانڈ کا نام ہے۔ قابلِ اعتماد اور قابلِ بھروسہ۔ میں نے اس پراجیکٹ کو ایک مصور کی طرح Paint کیا ہے۔ خونِ جگر کے بغیر کوئی نقش سنور نہیں سکتا۔ لیکن یہ ابھی آغاز ہے۔ ہم بہت دور جانا چاہتے ہیں۔ میرا کام صرف خواب دیکھنا ہے تعبیر اللہ تعالیٰ دیتا ہے۔ کاروبار کے حوالے سے اعجاز ٹیکسٹائل اور لیک سٹی، قومی معاملات کو سنوارنے کے لیے اپٹا کی قیادت اور خدمتِ خلق کے حوالے سے اعجاز ڈائیلسز سنٹر۔ یہ سب میرے سفر کے مختلف سنگِ میل ہیں۔ اعجاز ڈائیلسز سنٹر کے بارے میں بتانا چاہوں گا کہ سب سے پہلے یہ لاہور کا سب سے بڑا سنٹر بنا پھر پنجاب کا اور بہت جلد پاکستان اور پھر جنوبی ایشیا کا سب سے بڑا سنٹر بنے گا۔ مجھے ادارے بنانا کا شوق ہے۔ میں چاہتا ہوں کہ اچھا کام انسان کے ساتھ ختم نہ ہو بلکہ اگلی نسلوں تک چلتا رہے۔ بعض لوگوں کی ترقی کا سفر ان کی ذات سے شروع ہوتا ہے اور وہیں ختم ہوجاتا ہے۔ میرے نزدیک اس سفر کے مختلف مراحل ہیں:

1 ۔ ذات

2 ۔ خاندان

3 ۔ قبیلہ

4 ۔ معاشرہ

5 ۔ پورا وطن

اگر انسان کسی ایک مرحلے پہ رک جائے تو ہم اسے کام یابی نہیں کہہ سکتے۔ کام یابی ایک مرحلے سے گذر کر اگلے مرحلے تک پہنچنے کا نام ہے۔

''کاروبار میں عروج زوال تو آتے ہی ہیں لیکن کامیاب وہ ہوتا ہے جو بے جا اخراجات سے پرہیز کرے۔جس کاروبار کے اخراجات بڑھنے لگیں وہ کامیاب نہیں ہوسکتا......وہی شخص ترقی کرتا ہے جو چادر دیکھ کر پاؤں پھیلائے اور مندی کے زمانہ میں بھی خود کو سنبھال سکے''۔یہ اصول جوڑیا بازار کی ایک قابلِ احترام شخصیت استاد اعجاز احمد کے ماڈل کا حصہ تھے۔یہی اصول ان کے فرزند اور لیک سٹی کے گوہر اعجاز کا ورثہ ہیں۔انھی پہ کیا موقوف یہ ہر اس شخص کے لیے بھی ہیں جس کے ہاتھ میں محنت کا تیشہ ہے اور وہ اپنی زندگی بدلنا چاہتا ہے۔

8

میاں انعام الٰہی

(نگینہ گروپ)

خاندانی کاروبار

میرے دادا کا نام میاں قطب دین تھا۔باوقار،ملنسار اور خوش اخلاق۔ہمارے خاندان کو کاروبار کی طرف لانے کا اعزاز انھی کے سر ہے۔ہمارے آباؤاجداد بہت عرصہ پہلے چنیوٹ پہنچے۔ان کا اصل وطن کہاں تھا اس کے بارے میں زیادہ معلومات میسر نہیں۔میرے دادا کی شادی اپنی ایک رشتہ دار سے دہلی میں ہوئی۔دہلی سے اسی تعلق کی بناء پر ہمارے خاندان کو دہلی والے بھی کہا جاتا ہے۔میرے دادا نے دو شادیاں کیں اور ان کے چار بیٹے ہوئے۔میرے ایک تایا کو پڑھنے لکھنے کا بہت شوق تھا لیکن حالات اس امر کی اجازت نہیں دیتے تھے۔اسی شوق میں وہ گھر سے بھاگ کر لاہور پہنچ گئے لیکن اس اجنبی شہر میں انھیں کوئی ٹھکانہ نہ مل سکا۔اتفاق سے ہمارے دادا کے ایک دوست نے انھیں وہاں دیکھ لیا اور واپس چنیوٹ لے آئے لیکن وہ چنیوٹ کی محدود فضا میں رہنا نہیں چاہتے تھے۔اس وقت تک ہماری برادری کے بہت سے لوگ کلکتہ جا چکے تھے۔اس لیے وہ بھی ایک روز کلکتہ جا پہنچے۔کلکتہ برصغیر کے بڑے شہروں میں شمار ہوتا تھا۔بندرگاہ اور کاروبار کا مرکز۔وہاں جا کر انہوں نے کپڑا بیچنے کا کام شروع کیا۔

اس کام کا آغاز بھی بہت دلچسپ انداز میں ہوا۔ہوا یوں کہ ایک روز وہ بازار سے گذر رہے تھے۔کئی روز کے بھوکے اور پیاسے۔اچانک ٹھوکر لگی، نیچے گرے اور اٹھ کر دوکان پہ لگی سبیل سے پانی پینے لگے۔دکان والے نے بھانپ لیا کہ یہ نوجوان بھوکا بھی ہے۔اس نے کھانا دینا چاہا تو میرے تایا نے یہ کہہ کر انکار کر دیا کہ انھیں بھیک لینا پسند نہیں۔دکاندار کو یہ بات اچھی لگی اور اس نے کہا ''نوجوان اگر تم کپڑا بیچنا چاہتے ہو تو میں تمھیں ادھار کپڑا دے سکتا ہوں''۔یوں کپڑے کی معمولی تجارت کا آغاز ہوا۔مشکل وقت تھا لیکن برادری کے چند لوگوں نے بھی قرضِ حسن کی صورت میں مدد کی جسے رفتہ رفتہ ادا کر دیا گیا۔

کلکتہ میرے تایا کے لیے سونے کی کان ثابت ہوا۔ واقعتاً وہ شہر جہاں خواب سچ ہوتے ہیں۔ کام بڑھا اور پیسے بچے تو انہوں نے میرے والد اللہ جوایا اور دیگر چچاؤں کو بھی وہیں بلا لیا۔ کچھ دیر ان بھائیوں نے مل کر چمڑے کی خرید و فروخت کا کام کیا اور پھر شو مینوفیکچرنگ کی طرف آ گئے۔ وہ مقامی موچیوں سے جوتے بنواتے اور انہیں آگے دکانوں اور شو سٹورز پر فروخت کر دیتے۔ کاروبار میں آہستہ آہستہ ترقی ہوتی گئی یہاں تک کہ 1934ء میں انھوں نے شو مینوفیکچرنگ کی اپنی فیکٹری لگا لی۔ اس فیکٹری کے لیے مشینری جاپان سے منگوائی گئی۔ ہندوستان میں تو کچھ بنتا نہیں تھا۔ جوتوں کے ڈبے، کینوس اور کیمیکل تک جاپان سے منگواتے۔ میرے تایا کی کوئی اولادِ نرینہ نہ تھی۔ کچھ عرصہ سارے بھائی مل جل کر کام کرتے رہے لیکن پھر علیحدگی ہونے لگی اور 1941ء کے لگ بھگ تمام بھائیوں نے اپنا کاروبار مکمل طور پر علیحدہ کر لیا۔ میرے والد اللہ جوایا 1929 میں وفات پا چکے تھے تاہم ہمارے حصہ میں ''آسام بنگال ربڑ ورکس'' شو فیکٹری آئی جسے میں نے اور میرے بھائی احسان الٰہی نے سنبھالا۔ ہم اس وقت تک آسودہ حال ہو چکے تھے اور یہ صرف ایک نسل کی محنت کا ثمر تھا۔

بنگلا دیش اور نگینہ گروپ

پاکستان بننے کے بعد ہم نے فیصلہ کیا کہ ایک بھائی کلکتہ میں ہی رہے اور ایک پاکستان آ جائے لیکن جلد ہی یہ فیصلہ بدلنا پڑا اور ہم دونوں بھائی لاہور آ گئے۔ کچھ کام لاہور میں اور کچھ سیالکوٹ میں شروع ہوا لیکن محدود امکانات کے پیشِ نظر میں نے ایک بار پھر سفر کا ارادہ کیا اور ڈھاکہ کو اپنا مسکن بنا لیا۔ میں نے تقریباً بیس سال مشرقی پاکستان میں گزارے۔ میرا بچپن چونکہ کلکتہ میں گذرا تھا اس لیے مجھے اس ماحول کو اپنانے میں دیر نہ لگی۔ وہی بود و باش، وہی طور طریقے اور وہی زبان۔ میں بنگالی اس روانی سے بولتا کہ مقامی لوگ بھی دنگ رہ جاتے۔ یہ صورت حال کسی حد تک اب بھی باقی ہے۔ چاول کھاتا ہوں۔ دھوتی پہنتا ہوں لیکن بنگالی کس سے بولوں۔ یہ زبان بولنے والا اب یہاں کوئی نہیں۔ ہم نے آدھا ملک کھو کر بہت نقصان اٹھایا لیکن ہم ابھی تک کوئی سبق نہیں سیکھے۔ ملک جتنا بڑا ہو گا کاروبار بھی اتنا ہی بڑا ہو گا۔ ڈھاکہ میں ہم نے چمڑے کا کام کیا۔ شو فیکٹری، ربڑ فیکٹری اور کچھ عرصہ بعد ایک ٹیکسٹائل مل بھی لگائی۔

دوسری ٹیکسٹائل مل لگانے کے بارے میں سوچ رہے تھے کہ حالات نے پلٹا کھایا اور بنگلا دیش وجود میں آ گیا۔ میں خود کو سیاسی طور پر باخبر رکھتا تھا۔ مجھے وقت سے پہلے کچھ اندازہ ہونے لگا تھا کہ آنے والے دنوں میں کیا ہو گا۔ اس لیے میں اس المناک حادثے کے لیے ذہنی طور پر تیار تھا۔ حالات قابو سے باہر ہوئے تو ہم نے اپنا کام سمیٹ کر پاکستان کا رخ کیا اور کوٹری میں ٹیکسٹائل مل لگانا شروع کر دی۔ نگینہ کاٹن ملز کا لائسنس ہم نے ایک سیاست دان سے خریدا تھا۔ اسی نام سے یہ مل لگی اور پھر ہمارا گروپ بھی اسی نام سے مشہور ہوا۔ 1971ء کے بعد میں نے اور بھائی احسان الٰہی نے کاروبار الگ کر لیا۔ نگینہ گروپ ہمارے حصہ میں آیا جبکہ میرے بھائی کی اولاد نے الٰہی گروپ کے نام سے اپنے کاروبار کی بنیاد رکھی۔ اب تو میں خود بھی کاروبار سے علیحدہ ہو چکا ہوں۔ میرے بیٹے ہی اب بزنس کو آگے بڑھاتے ہیں۔ جو کچھ ہم نے اپنے والد اور تایا سے سیکھا وہ اب بچوں کی میراث ہے۔

ہم نے بہت مشکل دن دیکھے اور محنت سے جی نہ چرایا۔ ایک طویل جدوجہد کے بعد زندگی کی شام! میری دلچسپی سماجی کاموں کی طرف راغب ہونے لگی ہے۔ چنیوٹ کے محلہ لاہوری دروازہ میں ہمارا گھر ابھی تک موجود ہے۔ جن لوگوں کو ہم نے یہ گھر نگرانی کے لیے دیا وہ اپنا قبضہ چھوڑنے پر آمادہ نہیں تھے۔ ہم بھی زبردستی واپس لینا نہیں چاہتے تھے۔ مکان تو رہنے سے ہی گھر بنتے ہیں۔ کچھ عرصہ بعد مکان کا قبضہ ملنے پر ہم نے اسے فروخت کر دیا۔ کبھی کبھار چنیوٹ ضرور جانا ہوتا ہے لیکن وہاں مستقل گھر نہیں۔ اس مٹی نے ہمیں بہت کچھ دیا۔ ہمارے بزرگوں کی یادیں ابھی تک وہیں موجود ہیں۔ چنیوٹ کی سماجی ترقی میں ہماری برادری کا بہت اہم کردار رہا ہے۔ ہم بھی اس کوشش میں حتی المقدور معاونت کرتے ہیں تاہم نام و نمود کی کوئی خواہش نہیں۔

ہمارے کاروبار کی اصل بنیاد

کاروبار ہماری فطرت ثانیہ ہے۔ ہمیں بچپن سے ہی کاروباری ماحول ملا۔ جو اصول درسگاہوں میں پڑھائے جاتے ہیں ہم نے گھر میں سیکھے۔ بزرگوں سے جو تربیت ہم نے پائی، جو طریقے ملے وہی اپنے بچوں تک پہنچائے۔ میری پرانی یادوں میں ایک خوب صورت یاد میری دادی کی بھی ہے۔ وہ بہت خوب

سیرت خاتون تھیں۔ اپنی گذر بسر کے لیے بیٹوں سے کچھ نہ لیتیں۔ پراندے اور کاجل بنا کر بیچتیں۔ جو منافع ہوتا کچھ مسجد کو دے دیتیں اور کچھ اپنے اوپر صرف کر لیتیں۔ ایک بار والد کے ہم راہ حج پہ گئیں اور پھر وہیں وفات پا گئیں اور جنت البقیع میں دفن ہوئیں۔ ہماری کام یابی میں ان کی پاک بازی اور دعاؤں کا اثر بھی شامل ہے۔

محنت اور ایمانداری ہماری بنیاد ہے۔ ہمیں جو کچھ بھی ملا وہ انھی دو اصولوں پر عمل پیرا ہونے کا نتیجہ ہے۔ ہمارے بارے میں اکثر لوگ بہت تجسس رکھتے ہیں۔ یہ بات بہت کم لوگوں کو سمجھ آتی ہے کہ رشوت اور بد دیانتی کے بغیر بھی اچھے کاروبار کی بنیاد رکھی جا سکتی ہے۔ اخلاقی اقدار بھی کاروبار میں ترقی کا باعث بنتی ہیں۔ ہمارے بزرگ کہتے تھے کہ انسان کو ساری زندگی کاروبار سے چمٹے نہیں رہنا چاہیے۔ میلہ بھرا ہوا ہی چھوڑنا اچھا لگتا ہے۔ ہم یہ کیوں بھول جاتے ہیں کہ نئے لوگ ہم سے بہتر ہو سکتے ہیں۔ چنیوٹی کمیونٹی میں لوگ کم عمری میں ہی کاروبار میں شامل ہو جاتے ہیں۔ پاکستان میں کاروبار کو سمجھنے والے لوگ بے حد کم ہیں۔ کاروبار چیزوں کی خرید و فروخت کا نام نہیں۔ کاروبار ایک فن ہے۔ یہ خدمت اور عبادت کا نام ہے۔ ہمارے معاشرے میں نوکری کو زیادہ اہمیت دی جاتی ہے حالانکہ نوکری کرنا کوئی بڑی بات نہیں۔ دنیا میں وہی قومیں زیادہ ترقی کرتی ہیں جن میں کاروباری صلاحیت زیادہ ہو۔ ہمارے سکول، کالج اور ہماری درس گاہیں بھی ملازم پیدا کرنے میں مصروف ہیں۔ ایسے ادارے بنانے کی ضرورت ہے جو انٹر پرینورز پیدا کر سکیں۔

میاں شوکت الٰہی

1971 کے بعد کی کہانی میاں انعام الٰہی کے صاحب زادے شوکت الٰہی نے سنائی۔

بنگلا دیش سے واپسی ہمارے سفر کا اگلا موڑ تھی۔ نگینہ گروپ کا باقاعدہ آغاز 1971 میں کوٹری میں قائم ہونے والی ٹیکسٹائل مل سے ہوا۔ 1971 سے 1973، یہ دو سال ٹیکسٹائل کی صنعت کے لیے غیر معمولی منافع کے سال تھے جس سے نگینہ کو بہت فائدہ ہوا اور کچھ ہی عرصہ میں یہ ٹیکسٹائل کا ایک مثالی یونٹ بن گیا۔ دنیا بھر سے لوگ اسے دیکھنے آتے۔ ہمارا ''انگوٹھی برانڈ دھاگہ'' بہت شہرت اختیار کر گیا لیکن اس دور کے وزیرِ خزانہ کے کچھ فیصلوں کی وجہ سے ٹیکسٹائل کی صنعت پر مشکل وقت آنے لگا۔ 1977 کے

بعد ٹیکسٹائل کو پھر سے سہارا ملا۔ 1977 میں ہی کورنگی میں بہت شدید سیلاب آیا جس کی وجہ سے کورنگی انڈسٹریل اسٹیٹ میں واقع حبیب فیملی کی تین ٹیکسٹائل ملز کو بہت نقصان پہنچا۔ ہمارے پاس آگے بڑھنے کا عزم بھی تھا اور حکمتِ عملی بھی۔ ہم نے ان تین ملوں میں سے علی اصغر ٹیکسٹائل مل خرید لی۔ ہمارے بڑے بھائی ہمایوں الٰہی بہت ذہین اور اعلیٰ درجے کے منتظم تھے۔ انھوں نے پوری مل کو دوبارہ کھڑا کیا اور بہت جلد اسے بھی نگینہ کوٹری کے معیار پر لے آئے۔ وہ ٹیکنالوجی کی اہمیت کو سمجھتے تھے اور کاروبار کا ہنر بھی رکھتے تھے۔ 1986 تک والد صاحب اور ہم چاروں بھائی یعنی ہمایوں الٰہی، شہزادہ الٰہی، شفقت الٰہی اور میں مل جل کر کاروبار کرتے رہے لیکن 1986 میں ہمایوں الٰہی علیٰحدہ ہو گئے اور علی اصغر ٹیکسٹائل مل ان کے حصہ میں آئی۔

ہم تینوں بھائی اور والد نگینہ گروپ کو لے کر آگے بڑھے اور ابھی تک مشترکہ کاروبار کر رہے ہیں۔ ہماری حکمتِ عملی بڑی واضح تھی۔ وسعت یعنی Expansion اور استحکام یعنی Consolidation...... میں نے وہی راستہ اپنایا جو میرے دادا، تایا اور والد کا راستہ تھا یعنی جو کچھ کماؤ کاروبار میں لگا دو۔ ہم نے ذاتی عیش و آرام کا نہیں سوچا بلکہ کاروبار پھیلانے کو ترجیح دی۔ 1987 میں نگینہ یونٹ 2 کا آغاز ہوا اور پھر کچھ ہی عرصہ بعد نگینہ یونٹ 3 بھی لگا لیا۔ ایک اہم سبق جو میں نے سیکھا یہ تھا کہ جب روپے کی قدر کم ہو رہی ہو تو اثاثوں میں اضافہ زیادہ اہمیت اختیار کر جاتا ہے۔ نگینہ ٹیکسٹائل 48 ہزار سپنڈلز سے تجاوز کر گئی تو ہم نے 21 ہزار سپنڈلز پر مشتمل Ellcot سپننگ مل لگا لی۔ یہ 1990 کی بات ہے۔ میں پیچھے مڑ کے دیکھتا ہوں تو یہ ایک خواب سا لگتا ہے۔ یہ سب اس لیے ممکن ہوا کہ ہم ایک سادہ زندگی گذارتے تھے۔ ایک ہی گھر میں رہتے تھے اور جو کماتے تھے کاروبار کی نذر کر دیتے تھے۔ محنت، ایمان داری اور اللہ پر اعتماد...... 1993 میں یہ سلسلہ مزید آگے بڑھا اور ہم نے شیخوپورہ میں Prosperity ویونگ مل لگائی۔ الٰہی الیکٹرک کمپنی کے علاوہ ایک لیزنگ کمپنی بھی بنا لی۔ کاروبار میں وسعت یا Expansion کے ساتھ تنوع یا Diversity بھی آ گئی۔ جب یہ سب کچھ ممکن ہو گیا تب جا کر ہم بھائیوں نے علیٰحدہ علیٰحدہ گھر بنانے کا فیصلہ کیا۔ ہماری کاروباری حکمتِ عملی کا ایک ہی عنوان

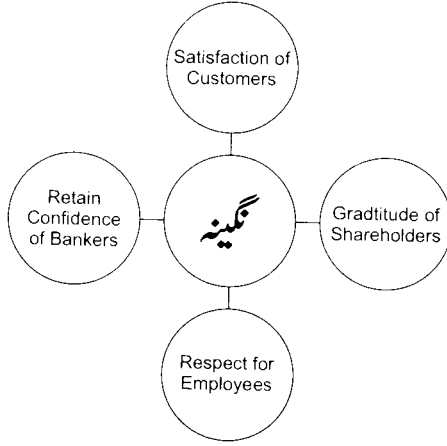
ہے''اپنے منافع کو پھر سے کاروبار میں لگاؤ Replough the profit۔ ہمارے تایا نے کپڑے کی معمولی تجارت سے کام شروع کیا۔ جب کچھ سرمایہ اکٹھا ہوا تو جوتوں کی دکان بنالی۔ تیسرے مرحلہ پر یہ دکان کئی دکانوں میں تبدیل ہوگئی۔ چوتھا قدم'' آسام بنگال ربڑ ورکس'' کا آغاز تھا۔ اسی دوران پاکستان بنا اور پانچواں مرحلہ' مشرقی پاکستان میں کوکل ٹیکسٹائل مل اور پاروما جوتا فیکٹری کی صورت میں سامنے آیا۔ کاروبار کسی ایک جگہ پہ رکنے کا نام نہیں۔ بنگلا دیش بنا تو ہمیں ایک دھچکا لگا لیکن 1971 میں کوٹری سے چھٹا مرحلہ شروع ہوا۔ علی اصغر ٹیکسٹائل سے Ellcot اور Prosperity...... ان تمام مرحلوں سے ہوتے ہوئے ہم انرجی اور لیزنگ تک پہنچے اور اب رئیل اسٹیٹ کی طرف جانا چاہتے ہیں۔ ہم نے جو کمایا وہ اگلے مرحلے میں Invest کر دیا۔ میں پچھلی چار نسلوں کی کہانی پہ غور کرتا ہوں تو ہمارے خاندان کی چند اہم خوبیاں ابھر کر سامنے آتی ہیں:

1. Hard Work
2. Risk Taking
3. Reinvesting
4. Consolidation
5. High quality education

چند اصول

ہمارے بزرگوں نے سادگی اور قناعت کو اپنایا۔ آگے بڑھنے کے لیے کسی بھی قربانی سے دریغ نہ کیا۔ آج ہمارے کاروبار کا سالانہ ٹرن اوور ستر ارب روپے ہے۔ یہ سب اسی حکمتِ عملی اور خوبیوں کی وجہ سے ممکن ہوا۔ اس ساری کہانی کا حاصل چار اصول بھی ہیں جن پر عمل کر کے ہر شخص کامیابی کا سفر طے کر سکتا ہے:

ہمارے کاروباری نظام میں ان چار سٹیک ہولڈرز یعنی Customers' Bankers' Employees اور Shareholders کو یکساں اہمیت حاصل ہے۔ نگینہ اسی وقت کامیابی کی منزلیں طے کرے گا جب یہ چاروں مطمئن ہوں گے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہر وہ شخص جو آگے بڑھنا چاہتا ہے اس کے سامنے دو راستے ہیں۔ یا تو وہ ملازم بن کر کسی اور کے لیے پیسہ کمائے یا پھر اپنی صلاحیتوں

سے کام لے کر انٹر پرینیور بنے۔ انٹر پرینیورشپ کا راستہ مشکل ضرور ہے لیکن یہی اختیار کرنا چاہیے۔

پاکستان کے کاروباری منظر میں سب سے بڑی خامی یہ ہے کہ کامیاب سرمایہ کار بڑا مقام حاصل کرنے کے باوجود خود کو کاروبار کے آپریشنز Operations سے الگ نہیں کرتا یعنی مل کا مالک چاہتا ہے کہ وہ خود ہی مل چلائے حالانکہ مل چلانے کے لیے بہترین پروفیشنلز مل سکتے ہیں۔ کاروبار کے مالکان کو اپنا وقت سوچ بچار اور حکمتِ عملی ترتیب دینے میں صرف کرنا چاہیے۔ کاروبار کو کیا رخ اختیار کرنا ہے اور کتنا آگے بڑھنا ہے' سرمایہ کا انتظام کیسے ہوگا' لوکل مارکیٹ یا انٹرنیشنل مارکیٹ! کہاں جانا ہے' ایک ہی کاروبار یا تنوع' مالکان کو اپنا وقت ایسے فیصلوں کے لیے مخصوص رکھنا چاہیے۔ کسی عام کاروبار کو بہت بڑا کاروبار ایسے ہی بنایا جا سکتا ہے۔ سوچ کی بلندی میں ہی کاروبار کی بلندی ہے۔

تعلیم کی اہمیت

ہمارے بزرگ بہت زیادہ پڑھے لکھے نہ تھے لیکن کاروبار نے انھیں سکھایا کہ علم کے بغیر آگے بڑھنا ممکن نہیں۔ تعلیم اچھے سماجی رتبے کا تعین بھی کرتی ہے۔ ہمارے والد نے ہم سب بھائیوں کو ایچی سن کالج میں پڑھایا۔ ہمارا تعلیمی سفر یہیں نہیں رکا۔ ہم دنیا کی بہترین درس گاہوں تک پہنچے۔ میں نے اور میرے بھائی شفقت الٰہی نے کولمبیا یونی ورسٹی سے ڈگری لی۔ میرا بیٹا اور بیٹی بھی کولمبیا یونی ورسٹی سے پڑھے۔ تعلیم کا

معیار اچھا ہو تو لوگ بہت آگے جا سکتے ہیں۔ بیس کروڑ لوگ بوجھ نہیں۔ ایک انٹرپرینور کے طور پر مجھے اپنی آبادی ایک بہت بڑی مارکیٹ نظر آتی ہے۔ زراعت میں ہماری کارکردگی صفر ہے۔ اگر ہم اس میں تھوڑا سا بھی اضافہ کر لیں تو دنیا کو مات دے سکتے ہیں۔ بہت آگے جا سکتے ہیں۔ وسائل کی ہمارے ہاں کمی نہیں خواہ وہ انسانی وسائل ہوں یا کچھ اور۔ ہمیں صرف منظم ہونے کی ضرورت ہے۔ ہماری تمام سرمایہ کاری پاکستان میں ہے۔ ہمیں جو کچھ ملا یہیں سے ملا اور مستقبل میں بھی ہم اسی مٹی کو سونا بنائیں گے۔

قدرت کا انعام

کام یابی کے بہت سے اصول ہیں۔ محنت، دیانت داری، اچھے مواقع وغیرہ وغیرہ لیکن میں سمجھتا ہوں کام یابی کا ایک راز اور بھی ہے جسے قدرت کا انعام یا Divine Intervention بھی کہا جا سکتا ہے۔ ہمارے خاندان کی کہانی میں اس کی کئی مثالیں نظر آتی ہیں۔ وہ لمحہ جب میرے تایا بھوک اور پیاس سے نڈھال ہو کر نیچے گرنے لگے تو کسی نے ان سے کہا کہ میں تمھیں ادھار کپڑا دینے کے لیے تیار ہوں اور پھر ایک نئی داستان شروع ہو گئی۔ جوتوں کی دکان، آسام بنگال ربڑ فیکٹری، تقسیم ہندوستان، ڈھاکہ کوکل ملز، پاروما فیکٹری، نارائن گنج، کوٹری، پنجاب...... جگہ جگہ اس Divine Intervention کے اشارے ملتے ہیں۔ کوئی ہستی ہے جو ہمیں گرنے سے بچاتی ہے اور راستے آسان کر دیتی ہے۔ جو شخص یہ کہتا ہے کہ میری ترقی صرف میری وجہ سے ہوئی وہ غلط کہتا ہے۔ کام یابی کی دنیاوی وجوہات تو ہیں ہی لیکن اس کے سوا بھی کچھ ہے جو غیر محسوس طریقے سے رونما ہوتا چلا جاتا ہے۔ ایک بڑا انٹرپرینور ان امور پہ بھی غور کرتا ہے اور ہمیشہ اللہ کی مدد کا طلب گار رہتا ہے۔

شوکت الٰہی نے اپنے بیٹے رضا الٰہی سے بھی متعارف کروایا۔ یہ کہتے ہوئے کہ خاندانی اصول اور روایات کو آگے بڑھانے کی ذمہ داری اب ان کی ہے۔ ساری کہانی ایک بار پھر میرے روبرو تھی...... کسی دکان کے باہر لگی ہوئی پانی کی سبیل اور ایک بھوکا پیاسا نوجوان اور پھر کام یابی کے ایک نہیں بیسیوں سنگِ میل۔ ''ایک اچھا انٹرپرینور محنت کے بعد اللہ کی مدد کا طلب گار رہتا ہے''۔ شوکت الٰہی نے اپنے تجربے سے جو بات کہی وہ ہارورڈ یونی ورسٹی کے نصاب میں شامل ہے۔

9

احمد کمال

(کمال گروپ)

''ہجرت میں برکت ہے''۔ احمد کمال نے یہ بات کہی اور اپنے خاندان کی کہانی شروع کی۔

میرے بزرگ بابا سلطان

''ہمارے جدِ امجد کا نام بابا سلطان ہے جو پانی پت سے چنیوٹ پہنچے۔ چنیوٹ ان دنوں دریائے چناب کے کنارے ایک تجارتی مرکز تھا جس کی اہمیت کے پیش نظر بہت سے کاروباری گھرانے وہاں چلے آئے۔ ان میں سے کچھ مسلمان تھے اور کچھ ہندو۔ چنیوٹی شیخ برادری انھی نومسلم تاجروں پر مشتمل ہے جو چنیوٹ میں مستقل آباد ہو گئے۔ بابا سلطان نے رنجیت سنگھ کی یلغار پر بہادری سے شہر کی حفاظت کی۔ شہر تو رنجیت سنگھ نے فتح کر لیا لیکن اس بہادری کی وجہ سے بابا سلطان سے اس کی دوستی کا آغاز ہو گیا۔ بابا سلطان بنیادی طور پر تاجر تھے لیکن انھیں رنجیت سنگھ کی طرف سے کچھ زمینیں بھی مل گئیں۔ ان کے بیٹے عبدالرحیم اور عبدالرحیم کے بیٹے غوث بخش اور ان کے بیٹے میاں احمد دین تھے۔ یہ سب علاقے کے بڑے زمیندار تھے لیکن وقت کے ساتھ ساتھ زمینیں ختم ہوئیں اور ان کی اولاد کو مالی مشکلات کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے احمد دین کے بیٹے محمد یوسف نے چنیوٹ چھوڑ کر باہر جانے کا فیصلہ کیا۔

کلکتہ کی طرف

میاں محمد یوسف میرے دادا تھے اور وہ اپنے بھائی محمد نذیر کی دعوت پر کام کی تلاش میں کلکتہ پہنچ گئے۔ پانچ جماعت پاس محمد یوسف نے جوتوں کی ایک دکان پر ملازمت اختیار کر لی۔ بڑے بھائی میاں نذیر احمد کی وفات پر گھر کا سارا بوجھ محمد یوسف کو اٹھانا پڑا۔ محنت ان کی دیرینہ عادت تھی۔ سارا دن دکان پہ کام کرتے اور رات کو ہتھ ریڑھی پر کپڑا یا دیگر سامان رکھ کے نقل و حمل Transportation کا کام کرتے۔ یوں چنیوٹ میں ایک بڑے خاندان کی گذر بسر ہوتی۔ کچھ دیر کے بعد انھوں نے اپنے چھوٹے بھائی

میاں محمد انور کو جو میرے نانا بھی تھے کلکتہ بلا لیا اور اسی دکان میں کام سیکھنا شروع کر دیا جہاں وہ خود ملازم تھے۔ انھوں نے دکان کے مالک سے کہا کہ میرا بھائی نوکری نہیں کرے گا صرف کاروبار کے گُر سیکھے گا کیونکہ میں نہیں چاہتا کہ وہ میری طرح ملازمت کرے۔ دکان کے مالک نے کام سیکھنے کی اجازت دے دی۔ میرے دادا کو علم تھا کہ اصل ترقی نوکری میں نہیں کاروبار میں ہے اور ان سب کو ایک روز کاروبار ہی کرنا ہے۔ محمد یوسف اور محمد انور چنیوٹ کے دوسرے لوگوں کی طرح مل جل کر ایک کوٹھی میں رہتے۔ میاں یوسف رات کو کھانا نہ کھاتے۔ محمد انور نے اپنے ساتھیوں سے پوچھا کہ بھائی یوسف کھانے سے پرہیز کیوں کرتے ہیں۔ ساتھیوں نے بتایا کہ تمھارے آنے کے بعد انھوں نے ایک وقت کا کھانا کھانا بند کر دیا ہے کہ ان کے بقول وہ دو کھانوں کی ادائیگی نہیں کر سکتے۔ آپ اندازہ کر سکتے ہیں کہ وہ ایثار کے کس مقام پر تھے۔ بھائی کو نوکری دلا کر کچھ پیسے کما سکتے تھے لیکن وہ نوکری کی عادت لگا کر ان کے عزائم کو محدود نہیں کرنا چاہتے تھے۔ 1940 تک ان کے دو اور بھائی ان کے پاس پہنچ گئے۔ کچھ عرصہ بعد ان سب نے نوکریوں کو الوداع کہا اور ایک ٹریڈنگ ہاؤس بنا لیا۔ کلکتہ کے ساتھ ساتھ ڈھاکہ اور بمبئی میں دفتر قائم کیے اور ایک دفتر لندن میں بھی بنایا۔ محمد انور لندن والے دفتر میں بیٹھ کر کام کرنے لگے۔ یوں میاں محمد یوسف کی سربراہی میں چار بھائیوں کی شراکت کا آغاز ہو گیا۔ تقسیمِ ہند کے بعد حالات خراب ہوئے اور چاروں بھائی کراچی منتقل ہو گئے اور پھر سے کام کو منظم کرنے کا فیصلہ کیا۔ دو بھائی محمد انور اور محمد فاروق کراچی میں رہ گئے اور محمد یوسف اور محمد اقبال لائل پور منتقل ہو گئے۔

فیصل آباد

لائل پور میں انھوں نے 1952 میں انڈسٹری میں قدم رکھا اور سنٹرل ٹیکسٹائل مل کا آغاز کیا۔ 1956 میں انھوں نے ایک کیمیکل پلانٹ بھی لگا لیا۔ اس کے کام کے لیے میرے دادا محمد یوسف کو جرمنی جانا پڑا اور وہ کچھ عرصہ وہاں قیام پذیر بھی رہے۔ میں اپنے دادا کی کامیابی کا سفر دیکھتا ہوں تو حیران رہ جاتا ہوں۔ ایک شخص 1930 میں جوتوں کی دکان سے ملازمت کا آغاز کرتا ہے اور پھر 1956 تک کئی نشیب و فراز سے گذرنے کے بعد ٹیکسٹائل مل اور کیمیکل کے پلانٹ لگا لیتا ہے۔ اس کی تعلیم صرف

پانچویں جماعت تک ہے اور بہت سے غیر ملکی اس کے پلانٹ میں کام کرتے ہیں۔ یہ سب ان کی محنت اور ذہانت کا حاصل تھا۔

اسی عرصہ کے دوران پاکستانی کرنسی کی قدر میں کمی کی وجہ سے بنک سے لیا ہوا قرضہ دوگنا ہو گیا۔ چاروں بھائیوں نے فیصلہ کیا کہ کاروبار کو وسعت دینے یا گروتھ میں جانے سے پہلے قرضہ اتاریں گے اور یہ بھی کہ آئندہ قرض سے کاروبار نہیں کریں گے۔ یوں اگلے چالیس سال تک ہمارے بزرگوں نے کہیں سے کوئی قرضہ نہیں لیا۔ جو کاروبار بھی کیا اپنے وسائل اور اپنے زورِ بازو پر کیا۔ یہ دراصل ایک Strategic Decision تھا۔ گروتھ کی اہمیت ضرور ہے لیکن چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانے کا اصول بھی اتنا ہی ضروری ہے۔ اسی دوران دادا نے اپنے بھائیوں سے الگ ہونے کا فیصلہ کیا۔ علیحدگی کے اس فیصلہ کی اہم وجہ یہ بھی تھی کہ یہ لوگ باہمی محبت کے باوجود مشترکہ کاروبار کے اصول نہ بنا سکے۔ تاہم علیحدگی کا یہ فیصلہ انتہائی خوش اسلوبی اور محبت سے ہوا اور میرے والد کمال یوسف اور ان کے دو بھائی وقار یوسف اور نوید یوسف مل کر از سرِ نو کاروبار کی ایک نئی منزل کی طرف روانہ ہوئے۔ 1965 سے لے کر 1982 تک کاروبار میں آہستہ آہستہ اضافہ ہوتا رہا۔ 1982 میں میرے والد اور چچا نے بھی ایک دوسرے سے الگ ہونے کا فیصلہ کیا۔ اسی محبت کے ساتھ جو ہمارے بزرگوں کا خاصہ تھا۔ علیحدگی کا یہ مرحلہ اس تجربے سے بہتر تھا جو میرے دادا اور ان کے بھائیوں کی علیحدگی کے وقت ہوا۔ یہ بہتری اس لیے آئی کہ پہلی نسل کے تجربوں کے بعد دوسری نسل نے کچھ نظام بنا لیے تھے۔ جس کی وجہ سے کاروبار میں گروتھ تو ہوئی لیکن شراکت کے خاتمہ کے وقت جھگڑوں اور شکررنجی کی نوبت نہ آنے پائی۔

پارٹنرشپ

کاروبار میں پارٹنرشپ بہت اہم ہوتی ہے۔ پارٹنرشپ کب تک نبھانی ہے اور پھر کب اسے خیرباد کہہ کر انفرادی طور پر کام شروع کرنا ہے یہ بے حد اہم فیصلہ ہے۔ وقت سے پہلے پارٹنرشپ ختم کرنا کاروبار کے لیے نقصان دہ ضرور ہو سکتا ہے لیکن محض رشتوں کو نبھانے کے لیے پارٹنرشپ پہ اصرار کرنا اس سے بھی زیادہ نقصان دہ ہے۔ وقت کے ساتھ رشتے کمزور پڑتے ہیں اور اختلافات میں اضافہ ہوتا ہے۔ میں

سمجھتا ہوں کہ پارٹنر شپ کے طلسم سے نکلنا اور اس بات کا شعور رکھنا کہ کب نکلا جائے بے حد اہم ہے۔ ہم سب اچھے دوست یا بھائی تو ہیں لیکن ضروری نہیں کہ ہر اچھا بھائی یا اچھا دوست اچھا پارٹنر بھی ہو۔ کاروبار میں جذباتی وابستگی پر نہیں معروضی حقائق پر فیصلے ہوتے ہیں۔ ٹاٹا اور برلا اسی لیے آگے بڑھ گئے کہ انھوں نے مل جل کر رہنے کے نظام بنا لیے اور ہم یہ نظام نہیں بنا سکے۔

کاروبار سائنس نہیں آرٹ ہے

مجھے اپنے دادا اور والد سے بہت کچھ سیکھنے کو موقعہ ملا۔ دادا کا 1994 میں انتقال ہوا۔ انھوں نے 1930 میں عملی زندگی کا آغاز کیا تھا لیکن وہ جدید سوچ رکھنے والے ذہین انسان تھے۔ وہ تبدیلی کے قائل تھے۔ ہر روز صبح پانچ بجے اٹھتے' نماز ادا کرتے اور پھر قرآن پڑھتے۔ باقاعدگی سے بی بی سی کی خبریں سنتے۔ غور وفکر کی عادت نے انھیں بہت سمجھ بوجھ عطا کر دی تھی۔ انھوں نے زندگی میں کئی طرح کے مشکل مراحل دیکھے۔ کبھی کبھار وہ کہتے تھے کہ میں زیادہ پڑھا لکھا نہیں' شاید اسی لیے کام یاب تاجر بن گیا۔ اگر زیادہ پڑھ لکھ جاتا تو کوئی اچھی ملازمت ڈھونڈ لیتا یا کسی دکان پہ منشی ہوتا۔ گویا کام یابی کا امکان نوکری سے زیادہ اپنے کام میں ہے۔

کاروبار جمود کا نام نہیں۔ اگر مصوری یا سنگ تراشی ایک آرٹ ہے تو کاروبار بھی ایک آرٹ ہے۔ کاروبار میں ہمیشہ دو جمع دو نہیں ہوتا۔ کاروبار اصل میں Arrangement of Resources کا نام ہے اور کاروبار کرنے والے کا اصل کام ہی Resources کو اکٹھا کرنا ہے۔ لوگ' کاریگر' پیسہ' سازو سامان' ٹیکنالوجی' باہمی تعلقات اور سسٹمز...... یہ سب Resources ہی ہیں۔ میں کسی بیرونی یونی ورسٹی سے نہیں پڑھا۔ فیصل آباد کے ایک کالج سے گریجویشن کی لیکن یہ سارے اصول میں نے اپنے دادا' والد اور خود اپنے تجربہ سے سیکھے۔

کچھ اہم اصول

سیکھنے کے اس سارے عمل کا حاصل مندرجہ ذیل اصول ہیں:

1۔ کاروبار میں تنوع

2۔ مسلسل تغیر اور مطابقت پذیری

3۔ جدید مہارتوں سے استعفادہ

4۔ بروقت فیصلہ سازی

5۔ کام یاب پیش رووں کے تجربات سے استعفادہ

6۔ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا

7۔ ساجھے داری میں اہم لمحات کی شناخت

چنیوٹی شیخ کمیونٹی کی ایک خوبی یہ بھی ہے کہ ترقی کرتے ہوئے ہم احساسِ برتری کا شکار نہیں ہوتے۔ ہمارے سامنے کوئی بڑا چنیوٹی انٹر پر نیور ایک ماڈل کی طرح کھڑا ہوتا ہے۔ اس کے برابر پہنچتے ہیں تو ایک اور بڑا چنیوٹی بزنس مین نظر آتا ہے۔ اس تک پہنچتے ہیں تو پھر ایک اور شخص نظر آتا ہے۔ یہ باہمی مقابلہ منفی نہیں ہوتا بلکہ ایک طرح کی Inspiration بن جاتا ہے۔ میں نے دیکھا ہے کہ کچھ لوگ جب کاروبار میں کام یاب ہوتے ہیں تو یہ کام یابی ان کے دماغ کو چڑھ جاتی ہے اور وہ غریب رشتہ داروں کو مرعوب کرنے کے لیے دولت ضائع کرنا شروع کر دیتے ہیں اور یہی وجہ ان کے زوال کا باعث بنتی ہے۔

چنیوٹی شیخ برادری کی کہانی بڑی دلچسپ ہے۔ معمولی کام' دکان داری اور آڑھت سے بڑی انڈسٹری اور تجارت۔ ہم نے بزرگوں سے سنا کہ ہماری کام یابی کی چار خصوصیات ہی اہم ہیں۔ ہجرت اور سفر' محنت اور ذہانت' نمود و نمائش سے پرہیز' کفایت شعاری اور وسائل کا درست استعمال۔ میں نے والد صاحب سے ایک اور نصیحت بھی سنی۔ وہ کہتے تھے:

"To err is human but to repeat is foolishness".

غلطی سے نہ سیکھنا بہت بڑی حماقت ہے اور کاروبار اس حماقت کا بار بار متحمل نہیں ہو سکتا۔

تعلیم کب اور کتنی

تعلیم کو ہم اہمیت ضرور دیتے ہیں لیکن تعلیم کاروبار کے تقاضوں کے مطابق ہونی چاہیے۔ اگر آپ کو سوتر منڈی میں بیٹھ کے کام کرنا ہے تو غیر ملکی تعلیم کی ضرورت نہیں۔ اگر آپ کو بین الاقوامی سطح پر ٹریڈنگ کرنی ہے یا ملٹی نیشنل کمپنیوں سے منسلک ہونا ہے تو پھر آپ کو فارن کوالیفائیڈ ہونا چاہیے۔ بعض کاروبار ایسے

ہیں جن کے لیے شلوار قمیض پہننا پڑتا ہے اور بعض کاروبار ایسے ہیں جو کوٹ' پتلون اور ٹائی کا تقاضا کرتے ہیں۔ پنجابی کہاں بولنی ہے اور انگریزی میں کہاں گفت گو کرنی ہے' ہمیں ان باتوں کا مکمل ادراک ہے۔ یہی وجہ ہے کہ جوں جوں ہم نے ترقی کی اس کے مطابق ہی Humen Resource تلاش کرتے رہے۔ میں نے جب فیصل آباد سے بی کام کیا تو میرے والد نے پوچھا کہ آگے پڑھنا ہے یا کام کرنا ہے۔ میں نے کام کرنے کا فیصلہ کیا کیوں کہ اس وقت کام کی ضرورت تھی۔ والد صاحب ایک نیا پولیسٹر پلانٹ لگوا رہے تھے۔ یہ ایک مکمل طور پر جدید ٹیکنالوجی تھی۔ پاور لومز کے روایتی کام سے ہٹ کر ایک نیا قدم۔ مجھے لگا کاروبار میں میری شمولیت ہمیں آگے لے جاسکتی ہے۔ میں والد کی معاونت بھی کرسکتا ہوں اور سیکھ بھی سکتا ہوں۔ کاروبار میں وقت کے ساتھ نئی سوچ اور Innovation بھی درکار ہوتی ہے۔ بیس پچیس سال کے بعد ہمارے کام کی نوعیت بدلی تو میں نے اپنے بیٹے کو اعلیٰ تعلیم کے لیے بوسٹن' امریکا بھجوادیا۔

میں سمجھتا ہوں کہ کاروبار صرف ڈگری کے زور پہ نہیں ہوتا۔ اس کے لیے اس تعلیم کی ضرورت ہے جو اس کاروبار سے متعلقہ ہو۔ میں اپنے بچوں سے یہ بھی کہتا ہوں کہ تعلیم حاصل کر کے بزرگوں کے کام میں کیڑے نہ نکالیں۔ بزرگوں نے جو کچھ کیا وہ ان کے پاس موجود وسائل کا بہترین استعمال تھا۔ اب تمھیں نئے تصورات کو متعارف کروانا ہے لیکن یہ سب کچھ ماضی کے تجربات کی بنیاد پر ہی ہوگا۔ مجھے یہ کہنے میں کوئی امر مانع نہیں کہ چنیوٹی کاروبار میں تو بہت آگے جاسکتے ہیں لیکن اور کاموں میں شاید بہت زیادہ کامیاب نہ ہوں۔ مثلاً ہم سیاست میں کوئی بہت بڑا مقام حاصل نہیں کرسکے۔ یہ کام ہمارے مزاج کے مطابق نہیں۔ ہم چیمبر اور ٹریڈ ایسوسی ایشن کی سیاست میں تو کامیاب ہیں لیکن عوامی سیاست میں کامیاب نہیں۔ اس لیے کہ عوامی سیاست کے اصول ہی مختلف ہیں۔ ہماری برادری کے کئی لوگ سیاست میں گئے لیکن انھوں نے کوئی بہت بڑا کارنامہ سرانجام نہیں دیا۔ فلاحی کاموں سے البتہ ہم منسلک ہیں۔ ہماری برادری اور ہمارے اپنے بزرگوں نے اللہ کی راہ میں بہت کچھ دیا۔

کاروبار۔ نسل در نسل

ایک اور اہم بات کاروبار کے تسلسل کے بارے میں بھی ہے۔ میرا مشاہدہ ہے کہ مختلف ممالک میں ترقی

اس وقت ہوئی جب ایک ہی خاندان کی مختلف نسلیں ترقی کرتی رہیں۔ ترقی کا سفر Relay Race کی طرح ہے۔ ایک نسل کچھ دور بھاگتی ہے اور پھر مشعل اگلی نسل کے ہاتھ میں تھما دیتی ہے۔ اگر اگلی نسل اس مشعل کو آگے لے جانے کی صلاحیت رکھتی ہے تو ترقی کا یہ سفر جاری رہے گا۔ لیکن اس کے لیے غیر جذباتی انداز میں سوچنا پڑتا ہے۔ رفاقت یا علیحدگی کے کچھ اصول مرتب کر کے سسٹمز بنانا پڑتے ہیں۔ چنیوٹ برادری میں والد اپنے بیٹے کو اپنی زندگی میں ہی اپنی کرسی پہ بٹھا دیتا ہے اور ساتھ ہی سارا فن اور ہنر بھی سکھلا دیتا ہے۔ اسے مکمل رہنمائی بھی دیتا ہے۔ ہم نے دیکھا ہے کہ زمیندار گھرانوں میں ایسے نہیں ہوتا۔ وہاں کوئی کسی کو اپنی زندگی میں کرسی پہ بیٹھنے نہیں دیتا۔ محنت کامیابی کی اصل کنجی ہے۔ محنت صرف جسمانی نہیں ذہنی بھی ہوتی ہے۔

I have seen many hardworking peole who were not successful but I have not seen any successful person who was not hardworking".

محنت کے ساتھ ساتھ نئے آئیڈیاز کو بھی آزمانا چاہیے۔ میاں محمد منشاء شاید اسی لیے زیادہ کامیاب ہے کہ وہ نیا کاروبار کرنے سے نہیں کتراتا۔ چنیوٹی شیخ اپنی غلطیوں سے سیکھتے ہیں۔ اگر ہوٹل میں ٹھہرنے کے پیسے نہ ہوں تو رات کو سفر شروع کر دیتے ہیں تاکہ رات بھی گذر جائے اور اگلی منزل پہ بھی پہنچ جائیں۔ اگلی منزل کا تعین اور سفر بے حد ضروری ہے۔

میرا زیادہ تر کاروبار فیصل آباد میں ہے۔ ٹیکسٹائل ایکسپورٹرز ایسوسی ایشن کے گروپ لیڈر کی حیثیت سے بہت سے فکر دامن گیر رہتے ہیں۔ ہمارے پاس وسائل کی کمی نہیں اور ہمارے لوگ بھی ذہین ہیں۔ ہمیں بہت آگے جانا چاہیے لیکن توانائی کا بحران' لا اینڈ آرڈر اور Cost of Business میں اضافہ' ہمارے راستے کی رکاوٹ بن چکے ہیں۔ ہم بیرونی سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں' ضرور کرنی چاہیے لیکن ہم اپنے سرمایہ کار سے محبت کیوں نہیں کرتے۔ وہ ریاست کی طرف سے بدسلوکی کا شکار کیوں ہے۔

احمد کمال نے یہ کہا اور کھڑکی کے باہر دیکھنے لگا۔ عین اسی وقت ایک بھرپور زلزلہ نے دفتر کے در و دیوار کو

ہلا کے رکھ دیا۔لوگ باہر بھاگے لیکن احمد کمال خاموشی سے باہر دیکھتا رہا۔اس کے چہرے پہ خوف کے کوئی آثار نہ تھے۔ پرسکون اور مطمئن۔شاید وہ اگلی منزل کے خواب دیکھ رہا تھا۔ مجھے لگا کامیاب لوگ پرسکون رہتے ہیں' خوف زدہ نہیں ہوتے۔زلزلے کے جھٹکے ختم ہوئے۔احمد کمال نے پھر سے کافی منگوائی اور کہانی کا آغاز وہیں سے کر دیا جہاں سلسلۂ کلام ٹوٹا تھا...... ''ہجرت میں برکت ہے...... پارٹنر شپ پاؤں کی زنجیر نہیں بنی چاہیے......کاروبار سائنس نہیں آرٹ ہے......''

10

شہزادہ عالم منوں

(منوں گروپ)

خوش اخلاق' خوش مزاج

لوگ دنیا سے رخصت ہو جاتے ہیں لیکن اپنی یادوں کی خوشبو چھوڑ جاتے ہیں۔

شہزادہ عالم منوں سے میری ملاقات بہت سال پہلے ہوئی۔ان کے دفتر کے انتہائی آرام دہ اور دیدہ زیب ماحول میں۔یہ 2001 کی بات ہے۔شہزادہ عالم اب اس دنیا میں نہیں لیکن ان سے محبت کرنے والے آج بھی ان کے گرویدہ ہیں۔خوش اخلاق' خوش مزاج' خوش وضع شہزادہ عالم نے اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا:

جو لوگ سمجھتے ہیں کہ دولت گھر بیٹھے مل جاتی ہے وہ غلط فہمی کا شکار ہیں۔کامیابی تو ایک جنون کا تقاضا کرتی ہے...... ہمارے بزرگوں نے اپنے کاروباری سفر کا آغاز بیسویں صدی کے اوائل میں کلکتہ سے کیا۔ان میں میاں دوست محمد منوں' میاں محمد یوسف منوں' میاں حاجی محمد شفیع منوں اور میاں نذیر حسین منوں شامل تھے۔یہ چاروں آپس میں سگے بھائی تھے۔کلکتہ میں شروع ہونے والا یہ کاروبار ربڑ اور جوتے بنانے کی فیکٹری پہ مشتمل تھا۔کامیابی ملی تو میرے چچا حاجی محمد شفیع مرحوم کلکتہ سے نکل کر جاپان تک پہنچ گئے اور خاندانی کاروبار کو اور آگے بڑھایا۔کاروبار کی یہ روایت نصف صدی سے زیادہ عرصہ پہ محیط تھی۔محبت اور اتفاق نے ان بھائیوں کو کہاں سے کہاں پہنچا دیا۔ پاکستان بننے کے بعد ہم مشرقی پاکستان منتقل ہو گئے جہاں ہم نے منوں نگر' ٹونگی ڈھاکہ میں ستر ہزار سپنڈلز پر مشتمل تین ٹیکسٹائل ملیں لگائیں۔مغربی پاکستان میں بھی ہمارے خاندان نے تین ملیں لگائیں جو چالیس ہزار سپنڈلز پر مشتمل تھیں۔منوں موٹرز کے نام سے کراچی میں گاڑیوں کی مینوفیکچرنگ کا کام بھی شروع کیا۔اس کے علاوہ ہمارے گروپ نے پلاسٹک اور انجینئرنگ جیسے شعبوں میں بھی پیش رفت کی۔یہ ساری کامیابیاں بہت محنت کے بعد ملیں۔

صنعت کے میدان میں ہم بہت تیزی سے رواں دواں تھے کہ حالات بدل گئے۔ضروری نہیں کہ زندگی

انسان کی خواہشوں کی تابع ہی ہو۔ 1972ء کا سال ہمارے لیے دہرے صدمے کا باعث تھا۔ ہم تیزی سے آگے بڑھ رہے تھے لیکن اچانک یوں لگا جیسے سامنے کوئی گہری کھائی آ گئی ہو۔ مشرقی پاکستان بنگلا دیش کی صورت اختیار کر گیا اور ہماری تمام تر انڈسٹری ہم سے چھن گئی۔ کارمینوفیکچرنگ پلانٹ نیشنلائزیشن کی نذر ہو گیا۔ یہ ہمارا نہیں ملک میں صنعتی ترقی کا نقصان تھا۔ ایک لمحے میں کسی کی محنت کا حاصل چھین لینا انصاف کے کسی بھی تقاضے کے مطابق نہیں۔ گہری مایوسی نے ہمیں اپنے گھیرے میں لے لیا لیکن ہم نے شکست تسلیم نہیں کی اور بزرگوں کی روایت پر عمل کرتے ہوئے ایک بار پھر محنت کا اصول اپنایا اور میدان میں کود پڑے۔ کچھ ہی عرصہ میں ہم نے پندرہ نئی ٹیکسٹائل ملیں لگا کر اپنی کاروباری صلاحیتوں کا لوہا منوایا۔ میاں نذیر حسین منوں میرے والد تھے لیکن منوں گروپ کو مستحکم کرنے کا اعزاز میرے چچا دوست محمد کے سر ہے۔ ہمارے گروپ کی توجہ ٹیکسٹائل' زراعت اور شوگر انڈسٹری کی طرف ہے جبکہ میرے چچا میاں دوست محمد کا خاندان پولٹری' کارپٹ مینوفیکچرنگ' ٹیکسٹائیل اور کاسٹک سوڈا انڈسٹری سے منسلک ہو گیا۔ یہ لوگ اولمپیا گروپ کے نام سے مشہور ہیں۔ میرے تیسرے چچا محمد شفیع منوں کا خاندان کیمیکل انڈسٹریز سے وابستہ ہوا اور وہ رفحان گروپ کے نام سے مشہور ہوا۔

چنیوٹ برادری اور چونا گلی

گر کر سنبھلنے کی جو کہانی میں نے آپ کو سنائی وہ تو محض ایک مثال ہے۔

چنیوٹ برادری کی سمجھ بوجھ کے بارے میں ایسی کئی ناقابل یقین کہانیاں ہیں۔ انگریزوں کی فتح کے بعد جب پنجاب میں ہندو اور سکھ معاشی میدان میں برتری لے گئے تو تلاش روزگار میں ہمارے بزرگوں نے چنیوٹ سے نقل مکانی شروع کر دی۔ ان میں سے اکثر نے کلکتہ کا سفر اختیار کیا۔ ان سب کی زندگی کا آغاز تقریباً یکساں انداز میں ہوا۔ پہلے محنت مزدوری کی' پھر چھوٹی موٹی دکانیں کھولیں اور بعد میں بڑے بڑے کاروبار تک پہنچ گئے۔ ہماری برادری کو اصل موقع اس روز ملا جب انہیں خبر ہوئی کہ ہندو چمڑے کو ہاتھ لگانا گناہ سمجھتے ہیں۔ جہاں تک میری معلومات ہیں ہماری برادری میں چمڑے کا کاروبار شروع کرنے والے پہلے شخص کا نام محمد دین چونا گلی والا ہے۔ پاکستان کا وجود اور نیشنلائزیشن ہماری

برادری کے اکثر افراد کے لیے جہاں ایک بڑا امتحان تھا وہیں نعمت اور انعام بھی ثابت ہوا۔ تاجر برادری کے لیے کوریا کی جنگ (1950) بھی ایک اہم سنگِ میل تھا جس کے دوران انھوں نے بہت دولت کمائی۔ انھوں نے اس میدان میں کامیابی کے جھنڈے گاڑ دیے۔ شاید وہ چنیوٹ کے پہلے ملٹی ملینیئر (Multi Millionaire) تھے۔ باقی لوگ ان کے نقشِ قدم پر چلنے لگے اور کامیابی ان کے قدم چومتی رہی۔ چمڑے کے کاروبار کے ذریعے ہی ہم لوگ شو فیکٹری کے کاروبار کی طرف راغب ہوئے۔ پاکستان بننے کے بعد ہماری برادری دو حصوں میں تقسیم ہو گئی۔ کچھ لوگ مشرقی پاکستان اور باقی مغربی پاکستان چلے آئے اور کچھ ایسے بھی تھے جو کلکتہ میں ہی رہ گئے۔ نامساعد حالات کی وجہ سے ہمارے لوگوں کے پاس کاروباری سمجھ بوجھ کے سوا اور کچھ نہ بچا تھا لیکن ان سب نے خوب محنت کی اور انھیں نیک نیتی کا صلہ مل گیا۔ ایک وقت ایسا بھی آیا جب چمڑے کی صنعت میں نوے فیصد' ٹیکسٹائل کی صنعت میں ستر فیصد اور شوگر انڈسٹری میں ہماری برادری کا حصہ پچاس فیصد سے زیادہ تھا۔ چینوٹی شیخ برادری کے اس غلبے کی ایک وجہ یہ ہے کہ ہم اپنی جمع پونجی ملک سے باہر نہیں بھیجتے جب کہ کئی اور کاروباری گروہوں نے غیر یقینی صورت حال کے پیشِ نظر ملک سے باہر جانے کو ترجیح دی۔

ہمارا پاکستان

ہم سمجھتے ہیں کہ یہ وطن ہی ہمارا اصل سرمایہ ہے۔ ہم یہ دھرتی چھوڑ کر کہاں جا سکتے ہیں۔ تقسیم ہند کے موقع پر کانگرس کے ایک لیڈر ولبھ بھائی پٹیل کا خیال تھا کہ پاکستان اپنی کمزور معیشت کی وجہ سے بہت جلد ختم ہو جائے گا لیکن جب میمن اور چنیوٹی کمیونٹی دھڑا دھڑ پاکستان پہنچنے لگی تو اسے اپنی غلطی کا احساس ہوا۔ اس نے ہندو بلوائی اور انتہا پسندوں کو بڑے دکھ کے ساتھ فقط یہ کہا ''تم نے مسلمان تاجروں کو لوٹ مار کا نشانہ نہیں بنایا بلکہ پاکستان کو مضبوط کر دیا ہے۔ یہی لوگ اب پاکستان کے لیے ریڑھ کی ہڈی بنیں گے'' اور پھر ایسا ہی ہوا۔ کاروباری زندگی کے علاوہ مجھے رفاہی کاموں سے بھی لگاؤ ہے۔ میں بہت سے رفاحی اداروں' سکولوں' ہسپتالوں اور مذہبی اداروں سے منسلک ہوں۔ ایچی سن کالج' این سی اے' اور چنیوٹ کا عمر حیات محل جس کی بحالی کے لیے میں نے کچھ وسائل فراہم کیے۔ چار سال تک میں مجلس شوریٰ یا قومی اسمبلی کا ممبر بھی رہا۔ سماجی کاموں کے علاوہ ایک Contribution جس پر مجھے فخر ہے وہ

ہماری ملوں اور دفاتر کا طرزِ تعمیر ہے۔ ہم نے انڈسٹری کو تعمیر کے ایک نئے سلیقے سے نوازا۔ پاکستان میں صنعتی عمارتیں بہت بدنما ہوتی تھیں۔ ہم نے اسی بدنمائی کو حسن و زیبائش میں بدل دیا۔ ملوں کے باہر جنگلے لگانے کی طرح ہم نے ڈالی۔ بعد میں اس انداز کی پیروی بہت سے سرکاری اداروں نے بھی کی۔ مجھے نئے رجحانات کے ساتھ ساتھ روایت سے بھی محبت ہے۔ موڑھے، گھڑے، رنگین چارپائیاں اور پگڑیوں والے ملازم۔ میرے گھر اور دفاتر میں آپ کو دیہی پنجاب کی جھلک نظر آئے گی۔ ہمیں زندگی سے محبت ہے۔ چنیوٹی شیخ برادری کاروبار سے منسلک ہونے کے باوجود ذوقِ لطیف سے محروم نہیں۔

انٹر پرینیور

انٹر پرینیور کون ہے۔ وہ عام لوگوں سے مختلف کیوں ہے۔ اس کے اندر کون سی خوبیاں ہیں جو اسے کام یاب بناتی ہیں۔ مجھے یوں لگتا ہے کہ

"Entrepreneurship is the individual's response to the world around him".

انٹر پرینیور حالات کو جوں کا توں قبول نہیں کرتا۔ وہ ہٹ کے سوچتا ہے۔ وہ تبدیلی لانا چاہتا ہے۔ غیر یقینی حالات سے نبرد آزما ہو کر ایک واضح منزل کی طرف جاتا ہے۔ اس اعتبار سے چنیوٹ کا ہر کاروباری آدمی انٹر پرینیور تھا۔ زندگی میں ہر شخص کو چیلنجز کا سامنا ہے لیکن جو مقابلے کے لیے تیار ہو وہی انٹر پرینیور ہے۔ زندگی اتنی آسان تو نہیں کہ ہر شخص اس کا سامنا کر سکے۔ ہمارے بزرگوں نے عزم کے ساتھ زندگی کی مشکلات کا سامنا کیا اور پھر کام یاب ہوئے۔ چنیوٹی برادری میں ملازمت کا کلچر نہیں۔ یہی وجہ ہے کہ ہم دور دراز علاقوں تک پہنچے اور کاروبار کی نئی نئی کہانیاں رقم کیں۔ ہم اپنی روایات کے بہترین نمائندہ بھی ہیں۔ کاروباری شخص اپنی قوم کا سفیر بھی ہوتا ہے۔ دنیا بھر میں جس شخص نے بھی چنیوٹی کمیونٹی سے کاروبار کیا وہ پاکستان کا گرویدہ ہوئے بغیر نہ رہ سکا۔ کاروبار ہمارے لیے صرف دولت نہیں ہماری پہچان اور ہماری عزت بھی ہے۔

منوازم

شہزادہ عالم منوں اور ان کے خاندان کو بہت سے نشیب و فراز کا سامنا کرنا پڑا لیکن کام کی عظمت پر ان کا

ایمان متزلزل نہ ہوا۔ بعض لوگوں نے ان کے کام کرنے کی فلاسفی کو "منوازم (Monnooism)" کا نام دیا۔ ایک انٹرویو کے مطابق:

MONNOOISM can roughly be defined as an equi-proportional blend of optimism and realism that originates with the will of God. The man behind this philosophy is none other than the 68-year old President of the vintage Monnoo Group of Companies-Shahzada Alam Monnoo. Asked as to what actually made him believe so strongly in the afore-stated philosophy, Monnoo was simple in his reply. He said the astounding thud inflicted by the ruthless Nationalization to his financial stature in early 1970s and then the subsequent recovery in years to come, brought him closer to his Creator. Vicissitudes of time thus refined me as a man who has always been optimistic and realistic in approach regardless of the gravity and quantum of problems confronting in the normal routine of life. I took my kids to a small house in Murree when Bhutto literally went out waging a war against the industrialists of this country. In East Pakistan, a few of my units attracted the attention of Mujeeb-ur-Rehman, while others were invaded by the labour employed there. Everything was lost for me and life was totally colourless before I came across a local

cleric who guided me by saying that a human is just a custodian of the divine bounties including wealth. I agreed and bowed my head. Like anyone in moments of despair and despondency, I too sought pardon from the Creator which, I believe, He graciously granted. At a time when all were shy investing, those who dared against all odds, were bound to succeed. All I needed was my credibility and repute. During Bhutto's era, I set up five textile mills. I knew even if my units were again taken away by the state, the government would surely be seeking an expert to run what may have been a State-owned Textile Corporation. And having transformed into an orthodox optimist after facing the rigours of time, I continue to ride my luck today with His nod only, and let me add here that I would have been nothing without Pakistan today."

’’میں نے ٹیکسٹائل کے بزنس کو سمجھنے اور اس کے اسرار ورموز جاننے کے لیے بہت محنت کی ہے۔امریکا میں نارتھ کیرولینا کے ایک کالج سے اس مضمون میں ڈگری لی اور پھر برس ہا برس کا تجربہ اور عملی ریاضت۔ میں نے اپنی زندگی کے بہترین دن اس صنعت پر لگا دیے۔میرا دوسرا عشق اچھی عمارتوں سے ہے۔جان رسکن امریکا کا ایک بہت بڑا صنعت کار تھا۔اس کی ایک بات مجھے بہت اچھی لگی:

"Life without industry is guilt and industry without art is brutality".

یہ بات میرے دل میں گھر کر گئی۔ہم نے جتنی بھی صنعتیں لگائیں وہ اسی لیے دیدہ زیب ہیں۔راک فیلر

خاندان عوامی فلاح و بہبود کے کاموں میں میرا رول ماڈل رہا۔ان کے نقش قدم پر چلتے ہوئے میں نے بہت سے تعلیمی اداروں کو مدد فراہم کی ۔فراخ دلی سے خرچ کیے بغیر ہم معاشرے میں کوئی تبدیلی نہیں لا سکتے۔میں نے پچاس سے زیادہ ایسے اداروں کی مدد کی جو سماجی ترقی سے منسلک ہیں۔میں نے زندگی میں ہمیشہ روشن پہلوؤں پہ یقین رکھا۔1971 میں ہمارے ساتھ جو کچھ ہوا وہ قصہ پارینہ بن گیا۔ہم انتقام پر یقین نہیں رکھتے۔کاروبار کرنے والا شخص انتقام نہیں لیتا۔اس کے نزدیک کامیابی ہی بہترین انتقام ہے۔مجھے وزیراعظم بے نظیر بھٹو کے ساتھ کئی بار غیر ملکی دوروں کا موقع ملا لیکن میں نے کبھی ان تلخ یادوں کو نہیں دہرایا۔ پیپلز پارٹی کے ہی دور میں مجھے "Legend of the Textile Industry" کا ایوارڈ پیش کیا گیا۔یہ ایوارڈ فروری 2011 میں آصف علی زرداری نے پیش کیا۔میں نے اپنے ایک دوست سے کہا...... یا تو ذوالفقار علی بھٹو کا وہ فیصلہ جس میں اس نے ہمیں انڈسٹری سے دربدر کیا غلط تھا یا پھر یہ فیصلہ جس میں مجھے Legend کہا گیا۔ہم حتمی فیصلے کا اختیار تاریخ پہ چھوڑتے ہیں‘‘۔’’اچھا انٹرپرینیور زندگی کے نشیب وفراز سے بے نیاز آگے بڑھتے چلا جاتا ہے۔اس کا عشق صرف کام سے ہوتا ہے۔نتیجوں سے نہیں‘‘۔

’’میں ایک Optimist ہوں۔زندگی کے روشن پہلوؤں پہ یقین رکھتا ہوں۔مشکلیں میرے شوق کو اور بڑھاتی ہیں۔ مجھے زمینی حقائق کا علم ہے اور یہ بھی علم ہے کہ ایک محنتی اور پراعتماد شخص کبھی ناکام نہیں ہوتا‘‘۔شہزادہ عالم نے پھر سے اپنا فلسفہ دہرایا۔اسی باوقار مسکراہٹ کے ساتھ جو ان کی شخصیت سے مخصوص تھی اور تمام عمران کے چہرے پہ سجی رہی۔اس مسکراہٹ پہ ایک اور تحریر بھی لکھی ہوئی تھی:

"Entrepreneurship is the individual's response to the world around him".

11

میاں نسیم شفیع

(ایم ایس ٹی MST گروپ)

کلکتہ اک اور شہر

ہمارا تعلق چنیوٹ کے مگوں خاندان سے ہے۔مگوں چنیوٹی شیخوں میں بہت معتبر خیال کیے جاتے تھے۔ ایک روایت کے مطابق امام بن تیمیہ نے سلطان غیاث الدین تغلق کو ہندوستان میں تبلیغ اسلام کے لیے آمادہ کیا اوران کے کہنے پر یہاں لاتعداد تبلیغی مراکز قائم ہوئے۔ان مراکز میں ایک مرکز چنیوٹ کے گردونواح میں بھی تھا جس کی بدولت بڑی تعداد میں ہندو قبائل مسلمان ہوئے۔ہمارا شجرہ نسب بھی انھی نومسلم گھرانوں سے ملتا ہے۔ہمارے دادا میاں غلام یاسین مویشیوں کی خرید وفروخت کا کاروبار کرتے تھے۔بعض اوقات اناج کی خرید وفروخت بھی کرتے۔وہ میلوں کا سفر طے کر کے مختلف منڈیوں کی تلاش میں اپنے مویشی ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جاتے تھے۔ان کے چار بیٹے اور دو بیٹیاں تھیں۔ ہمارا گھرانہ ایک عام سفید پوش گھرانہ تھا۔مال ودولت نہ ہونے کے باوجود غربت نہ تھی۔سادہ ماحول' سادہ زندگی' پانچ وقت کی نماز اور کاروبار۔

میرے والد نے ایک اور قدم اٹھایا۔مقامی منڈیوں سے نکل کر کلکتہ کے خواب دیکھنے لگے۔اور یوں 1941ء میں انھوں نے کلکتہ میں اپنے بھائیوں کے ساتھ مل کر کام شروع کیا۔چمڑے کا یہ کام آہستہ آہستہ ترقی کرنے لگا۔محنت' سادگی اور ایمان داری۔میاں غلام یٰسین نے کاروبار کے جو اصول سکھائے وہی ان کے لیے مشعلِ راہ بنتے رہے۔کچھ عرصہ بعد میرے ایک بھائی والد کے کہنے پر حیدرآباد کام کرنے لگے لیکن کلکتہ کی فضا ہی اور تھی۔وہاں محنت کا سکہ چلتا تھا اور کاروبار کی زبان بولی جاتی تھی۔ چنیوٹ والوں کو یہ شہر بہت راس آیا۔1947 کے بعد والد صاحب کراچی آ گئے اور انہوں نے کچے کھال میشہ (Raw goats skins and sheep skin) کا کام شروع کیا۔

ان دنوں ڈھاکہ ہم سے بہت دور نہ تھا۔ حالات بھی اچھے تھے اور مواقع بھی موجود تھے۔ یہی سب کچھ دیکھ کر ہمارے ایک بھائی عبدالحفیظ ڈھاکہ چلے گئے۔ وہ وہاں سے مال تیار کر کے کراچی روانہ کرتے تھے۔ 1956ء کا ہی ایک واقعہ ہمارے لیے بے حد اہم ہے۔ اس سال بارشیں بہت ہوئیں۔ عیدالاضحیٰ کا season تھا اور کچا کھال میشہ کثیر تعداد میں ہماری آڑھت پر اسٹور تھا۔ بارشوں کی کثرت سے ہمارے گوداموں میں سیلاب کا پانی بھر گیا اور لاکھوں روپے کا وہ مال جو ابھی تک لوگوں کی ملکیت تھا ضائع ہونے لگا۔ ہماری کوشش تھی کہ مال ضائع ہونے سے بچ جائے اور سپلائرز کو نقصان نہ اٹھانا پڑے۔ ہم نے ایک لمحہ بھی تاخیر نہ کی اور گوداموں سے پانی نکالنے کے لیے فوری اقدام کیے۔ اس کوشش میں ہمارے بہت وسائل صرف ہوئے لیکن اس کے نتیجہ میں سپلائرز کی ساٹھ فی صد رقم ڈوبنے سے بچ گئی۔ یہ ایک بڑی قربانی تھی۔ تمام لوگ بے حد خوش ہوئے اور اس نیک نیتی کی بناء پر اللہ تعالیٰ نے ہم پر بھی کرم کیا۔ ہمارا کام دن بدن بڑھتا چلا گیا۔ یہ عرصہ 1960ء سے 1964 تک پھیلا ہوا ہے۔ اس وقت صرف کام کام اور کام کی دھن رہتی تھی۔ ایک عزم تھا کہ کاروبار میں نام پیدا کرنا ہے۔ ہم نے 1962ء سے ٹینری کا کاروبار بھی شروع کر دیا۔ پہلے ہم Raw Skins ایکسپورٹ کرتے تھے پھر ہم نے ویٹ بلو Skins ایکسپورٹ کرنا شروع کیا۔ 1980ء میں Crust لیدر ایکسپورٹ کیا اور اس کے بعد Dyed Leather اور فنش لیدر ایکسپورٹ کرنا شروع کیا۔ 1964ء سے 1972ء تک ہمارے لیدر کی بہت مانگ تھی جس کی وجہ سے ہماری کاروباری بنیاد بہت مستحکم ہوئی۔ محمد شفیع ٹینریز (MST) کو قائم کرنے میں بھائی محمد صدیق اور عبدالحفیظ صاحب کا بھی اہم کردار ہے۔ MST آج اعتماد اور معیار کے حوالے سے بہت بڑا نام ہے۔ ہماری کراچی کی فیکٹری پاکستان میں سب سے زیادہ شوز لیدر تیار کرتی ہے۔ ہمارا لیدر بین الاقوامی طور پر کسی بھی اچھی کوالٹی کے لیدر کا مقابلہ کرتا ہے۔ کوئی بھی بڑا خواب پہلے دن نہیں دیکھا جاتا۔ پہلی شرط سفر کا آغاز ہے۔ جانوروں کی خرید و فروخت سے شروع ہونے والا کاروبار ایک روز ایک بڑی ٹینری میں تبدیل ہو گیا۔ یہ سب ایک مسلسل جُست جو کا حاصل تھا۔

میرا یقین ہے کہ کامیاب زندگی میں محنت کا کافی عمل دخل ہوتا ہے۔ قابلیت بھی ضروری ہے لیکن محنت اور وقت کی پابندی زیادہ اہم ہیں۔ کام کے ساتھ ساتھ خلقِ خدا کی خدمت کا جذبہ بھی شامل ہو تو بہت برکت ہوتی ہے۔ والد صاحب خدمت کا بہت کام کیا کرتے تھے اس کا ہمیں علم ان کی وفات کے بعد ہوا۔ انہوں نے کراچی میں کچھ اور بزرگوں کے ساتھ مل کر بیت المال قائم کیا جس سے برادری کے غرباء اور سفید پوش لوگوں کی مدد پوشیدہ طریقہ سے کی جاتی۔ والد صاحب چنیوٹ برادری میں ممتاز مقام رکھتے تھے۔ والدین کی خدمت میں بھی وہ کسی سے پیچھے نہ رہے۔ ہمارے دادا بڑھاپے میں چلنے میں دشواری محسوس کرنے لگے تو والد صاحب ان کو کندھوں پہ بٹھا کے مسجد میں لاتے اور واپس لے جاتے۔ گھر میں وہ عموماً لنگی اور آدھے بازو والی بنیان پہنا کرتے اور چارپائی پہ نیم دراز ہو کے حقہ پیا کرتے۔ ان کو اپنے بیٹوں کے اتفاق سے بہت خوشی ہوتی۔ ان کی ہمیشہ یہ خواہش رہی کہ ان کا خاندان آپس میں جڑا رہے۔ ''اللہ کا سب سے بڑا کرم یہی ہے کہ ہم کاروبار میں اکٹھے ہیں۔ چھوٹے اپنے سے بڑوں کا احترام کرتے ہیں۔ یہ سب اچھی تربیت کا صلہ ہے۔ ہمارے بزرگوں کا کہنا تھا کہ ایمانداری، محنت اور جدوجہد کے بغیر کچھ حاصل نہیں ہو سکتا۔ کاروباری ساکھ نبھانے کے لیے ہم کسی بھی قربانی سے دریغ نہیں کرتے۔ یہی وجہ ہے کہ ملک بھر میں ہی نہیں، دنیا بھر میں چنیوٹی برادری کا نام اعتبار اور اعتماد کی نشانی ہے۔

خدمتِ خلق

چنیوٹ سے دور رہنے کے باوجود ہم اس شہر سے اپنا تعلق منقطع نہیں کر سکتے۔ محلّہ راجے والی میں ہمارا گھر بزرگوں کی نشانی کے طور پر آج بھی موجود ہے۔ اس گھر کو ہم نے اپنی والدہ کے نام پر عائشہ میموریل ٹرسٹ ہائی سکول بنا دیا ہے۔ اس سکول میں چار سو سے زائد بچے زیرِ تعلیم ہیں۔ گورنمنٹ گرلز کالج کی تعمیر میں بھی ہم نے اپنا حصہ ڈالا ہے۔ کراچی میں محمد شفیع پولی ٹیکنیک کے نام سے ایک تربیتی ادارہ کام کر رہا ہے۔ یہی وہ عمارت ہے جہاں سے ہمارے بزرگوں نے سب سے پہلے چمڑے کا کاروبار شروع کیا تھا۔ شوکت خانم، نمل یونی ورسٹی، اخوت، فاؤنٹین ہاؤس۔ یہ سب ادارے ہمارے دل کے قریب ہیں۔

ہماری نئی نسل کاروبار کو آگے بڑھانے کی ہر صلاحیت سے بہرہ ور ہے۔ میرے تین بیٹے امیریکن یونی ورسٹیز سے پڑھنے کے بعد اپنے آبائی کاروبار میں مشغول ہو چکے ہیں۔ سماجی میدانوں میں بھی چنیوٹ برادری کی خدمات ساری دنیا میں روشن ہیں۔ دولت کی بہت اہمیت ہے لیکن دولت انسان کی خوشی سے بڑھ کر نہیں ہو سکتی۔ میں چاہتا ہوں کہ چنیوٹ برادری اپنے وسائل LUMS کی طرز پہ کسی ادارے کے قیام کے لیے استعمال میں لائے۔ تعلیم کی اہمیت سے کسی کو انکار نہیں اس کے باوجود ہم وسائل کا رخ اس طرف نہیں موڑتے۔ مجھے اس کا دکھ ہے۔

مستقبل کے چراغ

پاکستان میں چمڑے کے کاروبار میں ہم الحمدللہ بہت آگے ہیں۔ محمد شفیع ٹینری جو ایم۔ ایس۔ ٹی کے نام سے مشہور ہے، ساری دنیا میں اعلیٰ معیار کی وجہ سے پہچانی جاتی ہے۔ کئی بار ہمیں سب سے بڑے ایکسپورٹر ہونے کا اعزاز مل چکا ہے۔ پاکستان لیدر انڈسٹری معیار میں دنیا کے تین بہترین ممالک میں شامل ہے۔ ہم اپنا لیدر یونٹ بیرون ملک بھی لگانا چاہتے ہیں۔ واپس مڑ کے دیکھنا ہماری عادت نہیں۔

The only way for us is way forward.

ہمارے لیے رول ماڈل تو ہمارے دادا میاں غلام یٰسین ہی ہیں جنھوں نے کاروبار کے آغاز کا فیصلہ کیا۔ میاں غلام یٰسین کئی کئی ماہ گھر سے دور رہتے۔ اس زمانے میں کاروبار آسان نہ تھا۔ نہ سفر کی سہولت، نہ مالی ادارے، نہ ٹیکنالوجی لیکن انھوں نے مشکل راستوں پہ چلتے ہوئے جو خواب دیکھے وہ تیسری اور چوتھی نسل میں پورے ہوئے۔ مستقبل کے چراغ شاید یوں ہی روشن ہوتے ہیں۔ میاں نسیم شفیع کے نوجوان صاحبزادے فواد شفیع نے بھی اپنے کاروبار کے بارے میں کچھ اور باتیں بتائیں۔

فواد شفیع

ہماری فیملی ساٹھ سال سے بزنس میں مشغول ہے۔ میرے دادا محمد شفیع اور ان کے سات بیٹے یعنی میرے والد اور ان کے چھ بھائی۔ ان سب لوگوں نے کاروبار میں بہت نام پیدا کیا۔ باہمی محبت، اتفاق، محنت اور ایمان داری۔ میں نے بچپن سے انھی خوبیوں کا چرچا سنا۔ سادگی اور سچائی ہمارے بزرگوں کا خاصا

تھا۔ میں اپنی کمپنی کا چیف ایگزیکٹو اور ڈائریکٹر ہونے کے باوجود دفتر پہنچنے میں تاخیر نہیں کر سکتا۔ ہمارے بزرگ نظم و ضبط، ذاتی قابلیت اور تجربہ کی بنیاد پر آگے بڑھے جب کہ ہمیں بیرون ملک تعلیم جیسے مواقع بھی میسر ہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہماری کامیابی کی ایک وجہ کاروبار پہ ہماری بھرپور توجہ یعنی Focus ہے۔ ہم بہت ڈوب کر کاروبار کرتے ہیں۔ Growth ہمارے لیے ایک Compulsion ہے۔ ہم اس کے بغیر نہیں رہ سکتے۔ کاروبار میں اگر Growth نہیں تو وہ زوال کا شکار ہونے لگتا ہے۔ ہمیں اگر اپنے لیے نہیں تو اپنی کمپنی اور اس سے منسلک ہزاروں ملازمین کے لیے آگے بڑھنا پڑے گا۔ ہمارے خاندان میں دینی روایات بہت اہم ہیں۔ ہم ایک بنک کی خریداری میں بھی شریک تھے لیکن ہم نے اسے اس لیے چھوڑ دیا کہ یہ کام ہماری دینی روایات کے خلاف تھا۔ ہمارے گروپ میں پانچ چھ ہزار افراد نوکری کرتے ہیں۔ ہم سمجھتے ہیں کہ یہ بھی خدمتِ خلق کی ہی ایک صورت ہے۔ ہم ملازمین کو اپنے خاندان کا ہی حصہ سمجھتے ہیں یہاں تک کہ بعض اوقات کسی نکمے یا غیر ذمہ دار ملازم کو نکالنا بھی ہمارے لیے مشکل ہونے لگتا ہے۔ یہ انتظامی کمزوری نہیں محض رواداری ہے۔

پاکستان ہمارا گھر ہے، ہماری جنت اور ہمارا مستقبل۔ میرے سارے کزن اور بھائی پڑھنے کے لیے ملک سے باہر گئے لیکن پھر سے لوٹ کر پاکستان آ گئے۔ کچھ عرصہ پہلے میری والدہ کراچی میں ایک دہشت گردی کے ایک واقعہ میں گولی کا نشانہ بن گئیں۔ یہ ایک المناک سانحہ تھا۔ ان کی شہادت جن حالات میں ہوئی انھوں نے ہمیں بہت رنجیدہ کیا لیکن وطن اور اہل وطن سے محبت کا رشتہ ایک لمحہ کے لیے بھی متزلزل نہیں ہوا۔ ملکی حالات کاروبار کے لیے بہت سازگار نہیں لیکن ہم ہر طرح کی قربانی کے لیے تیار ہیں۔ اگر حکومت صرف امن و عامہ کو یقینی بنا دے تو پاکستان کا کاروباری طبقہ اس ملک کو بہت آگے لے جا سکتا ہے۔ حکومت امن عامہ کا تحفہ دے دے تو خوش حالی کی ضمانت ہم دیتے ہیں۔ ہم دنیا بھر میں پاکستان کا نام روشن کرتے ہیں، اس لیے کہ ہمیں جو کچھ ملا اسی مٹی نے دیا۔ ہم غربت اور جہالت کے خلاف کام کرنا چاہتے ہیں۔ یہ غربت اور جہالت ہی تھی جس نے کسی نوجوان کو گمراہ کیا اور وہ دہشت گرد بن گیا اور میری والدہ ہم سے بچھڑ گئیں۔ میں نہیں چاہتا کسی کی ماں اور کسی کی بیٹی اس طرح شہید ہو۔ ہمیں اپنے وطن کو محفوظ بنانا ہے۔

یہی وجہ ہے کہ ہم تعلیم کے فروغ کے لیے بہت کام کرتے ہیں۔

ترقی کیسے ہوگی

اس ملک میں ترقی اس وقت ہوگی جب ہم خود احتسابی کے دور سے گذریں گے اور اپنی اقدار کا احترام کریں گے۔ ہم دوہری زندگی گزارتے ہیں۔ امیروں کے لیے کچھ اور ہے اور غریبوں کے لیے کچھ اور۔ میں کراچی کے ایک بہترین انگریزی سکول میں تعلیم حاصل کر رہا تھا کہ میرے والد چنیوٹ اسلامیہ سکول کے صدر بن گئے۔ کچھ ہی عرصہ بعد انھوں نے مجھے انگریزی سکول سے نکال کر اس سکول میں ڈال دیا۔ ان کا کہنا تھا کہ میں اس سکول میں اسی وقت بہتری لا سکوں گا جب میرا اپنا بچہ وہاں پڑھے گا۔ میں چنیوٹ اسلامیہ سکول کراچی میں پانچ سال پڑھتا رہا۔ یہ میری زندگی کا بہترین تجربہ تھا۔ سکول میں عام طور پر متوسط اور نچلے متوسط طبقہ کے بچے داخل ہوتے۔ میں نے ان کی مشکلات کو بہت قریب سے دیکھا اور سمجھا۔ اس سکول میں میری جو تربیت ہوئی اس نے مجھے عملی زندگی میں بہت مدد دی۔

چند اصول

کام یابی کا واحد اصول محنت ہے۔ یہی اولین شرط، یہی اولین امتحان۔ کام یابی کے تمام راز محنت میں ہی چھپے ہوئے ہیں۔ انسان کو ناکامی سے خوف زدہ نہیں ہونا چاہیے۔ جو غیر یقینی حالات میں کام نہ کرے وہ انٹرپرینیور نہیں ہو سکتا اور جو رسک لینے سے ڈرتا ہو وہ کام یاب نہیں ہو سکتا۔ شفیع ٹینری دنیا بھر میں معیار کا ایک حوالہ ہے۔ ہمارا شمار دنیا کی بیس بہترین ٹینریز میں ہوتا ہے لیکن یہ سب کچھ انھی اصولوں کی بنیاد پر تعمیر ہوا۔ کوئی اور آگے بڑھنے چاہتا ہے تو یہی اصول مشعل راہ بن سکتے ہیں۔

12

شیخ محمد نعیم

(صدیق لیدر لمیٹڈ)

میرے والد

انتہائی منکسر اور خاموش طبع۔ شیخ محمد نعیم کئی خوبیوں کے مالک ہیں۔ ان کا شمار ان لوگوں میں ہوتا ہے جو کمانے سے زیادہ دینے پہ یقین رکھتے ہیں۔ رکتے رکتے اور جھجکتے جھجکتے' انھوں نے صرف چند باتیں بتائیں۔

"میرے پڑدادا کا نام محمد یٰسین، دادا کا محمد شفیع اور والد کا محمد صدیق ہے۔ چنیوٹی شیخ برادری کی عظیم روایت کا حصہ، جنھوں نے اللہ پر بھروسہ کیا اور پھر اپنی محنت اور دیانت کی وجہ سے نام پیدا کیا۔ میری پیدائش نومبر 1946 میں چنیوٹ میں ہوئی۔ ہمارے بزرگ کاروبار سے ہی منسلک تھے۔ جب میں شعور کی منزل کو پہنچا تو خود کو کراچی میں پایا۔ لیاری کے علاقہ لی مارکیٹ میں کرایے کا ایک گھر۔ ایک کمرہ جس میں میں والدین، چھ بھائی اور ایک بہن مقیم تھے لیکن اس وقت بھی میرے خواب بہت بلند تھے۔ میرے والد اون کا کام کرتے جو یورپ اور امریکا ایکسپورٹ ہوتی۔ ہم چمڑے کی کھالوں کو بانسوں پر رکھ کر خشک کرتے اور یوں وہ ایکسپورٹ ہوتا۔ 1956 میں لیاری ندی میں بہت بڑا سیلاب آیا۔ ہمارے گودام میں بارہ بارہ فٹ پانی جمع ہو گیا۔ تمام کھالیں خراب ہو گئیں اور والد صاحب شدید مایوسی کا شکار ہونے لگے لیکن انھوں نے ہمت نہ ہاری۔ اخراجات میں کمی کرنے کے لیے ہم بہن بھائیوں کو انھوں نے چنیوٹ منتقل کر دیا۔ اگلا ایک سال میں نے وہیں گذارا۔ اسلامیہ ہائی سکول چنیوٹ کے ٹاٹ پر بیٹھ کر میں آگے بڑھنے کے خواب دیکھتا رہا۔ ایک سال بعد حالات بہتر ہوئے تو والد صاحب نے پھر سے کراچی بلا لیا۔ کچھ لوگوں نے ان کی مدد کی اور وہ دوبارہ کاروبار میں مستحکم ہونے لگے۔ والد صاحب نے زندگی بھر بہت محنت کی۔ انھیں کام یابی بھی ملی لیکن وہ زیادہ عمر لے کر نہ آئے تھے اور چھپن سال کی عمر میں دنیا سے

رخصت ہوگئے۔ کلکتہ' حیدرآباد اور کراچی۔ ان کی محنت کی کہانی کئی شہروں میں بکھری ہوئی ہے۔ ان کی وفات کے بعد گو حالات مشکل تھے لیکن ہم بھائیوں نے ہمت نہ ہاری اور آہستہ آہستہ پھر سے کاروبار مضبوط ہونے لگا۔ آج الحمدللہ حالات بہت بدل گئے ہیں۔ ہم دنیا بھر کے پینتیس ممالک میں کاروبار کرتے ہیں۔ چمڑا' کیمیکل' جوتے اور سولرانرجی' کئی طرح کے کاروبار۔ تاہم والد کے تمام بھائی اور ان کی اولادیں آج بھی باہمی محبت کے رشتے میں بندھے ہوئے ہیں۔

یہ نعمتیں ایک امتحان ہیں

ہمارے بچے' پوتے پوتیاں سب جانتے ہیں کہ ہم نے کس معمولی کام سے اپنے سفر کا آغاز کیا۔ میرا ایک ہی بیٹا ہے جبکہ تین پوتے اور ایک پوتی۔ میں ان کو کئی بار ماضی کی کہانی سناتا ہوں۔ ایک بار میں انھیں لاہور کے اندرونِ شہر دہلی دروازے لے گیا تاکہ ان کو علم ہو کہ تنگ و تاریک گلیوں میں زندگی کیسے گذرتی ہے۔ ہمارے مسائل کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ امیر اور خوش حال جانتے ہی نہیں کہ غریب کس حال میں زندہ ہیں اور کچی بستیوں میں سہولتوں کی کس قدر کمی ہے۔ جنھوں نے صرف خوش حالی دیکھی ہو وہ بدحالی کے بارے میں تصور بھی نہیں کرسکتے۔ میں ہر روز خود کو یقین دلاتا ہوں کہ مجھے بہت جلد اس دنیا سے رخصت ہو کر مٹی میں جانا ہے۔ یہ اللہ ہی کا کرم ہے کہ ہمیں ہر شے مل گئی۔ ہمارا فرض ہے کہ ہم اس مال و دولت اور ان نعمتوں کو امتحان خیال کریں۔ یہ بھی اللہ کا کرم ہے کہ ہمارے خاندان کے تیس پینتیس بچے بیرونِ ملک تعلیم حاصل کرنے کے قابل ہوئے۔ آج وہ خود محنت کرکے اپنا راستہ بنا رہے ہیں۔ ان کی محنت ان کے لیے ہی سودمند نہیں' ملک و قوم کی تعمیر کا فرض بھی ادا کر رہی ہے۔

کامیابی کا راز

ہماری کامیابی کا راز توکل' یقین' سچائی اور محنت میں ہے۔ محنت کے بغیر کوئی شخص کامیاب نہیں ہوسکتا۔ میں کیسے فراموش کرسکتا ہوں کہ میرے والد اور دادا کلکتہ میں فٹ پاتھ پر بیٹھ کے چمڑا بیچا کرتے تھے۔ جو شخص محنت سے جی چراتا ہے زندگی میں سرخرو نہیں ہوسکتا۔ کاروبار میں ایفائے عہد کو بھی بڑی اہمیت حاصل ہے۔ آپ جس کے ساتھ کاروبار کریں اسے نفع پہنچانے کی کوشش کریں۔ گاہک کو نفع پہنچانا بے حد

ضروری ہے۔ کسی کو آپ سے فائدہ ہوگا تبھی وہ آپ کے لیے نفع کا باعث بنے گا۔ اچھا کاروباری صرف اپنے لیے نہیں سوچتا' گاہک کے لیے بھی سوچتا ہے۔ یہ اصول اہلِ مغرب نے اپنالیا لیکن ہم اسے بھول گئے۔ میرے والد نے بارہ سو روپوں سے کام شروع کیا اور پھر ان کی محنت دیکھ کے اللہ ان پر مہربان ہوتا گیا۔ اس کامیابی کا ایک راز گاہکوں سے حسنِ سلوک بھی ہے۔

ہم نے کاروبار میں دوسروں کی بھلائی کو ہمیشہ ترجیح دی ہے۔ ہم اپنے ملازمین کو بھی عزت کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ ہمارے ہر دفتر میں دفتری اوقات کے دوران سٹاف کو کھانا کھلانا ہماری ذمہ داری ہے۔ جب سے ہمارے بزرگوں نے کاروبار شروع کیا اسی دن سے اس کھانے کا آغاز ہوا اور ابھی تک یہ روایت اسی طرح جاری وساری ہے۔ بزنس میں Diversification بھی کامیابی کے لیے ضروری ہے۔ مختلف کاروباروں میں اتار چڑھاؤ آتا رہتا ہے۔ ہمیں اپنا سب کچھ ایک ہی ٹوکری میں نہیں ڈالنا چاہیے۔ ہمارا اصل کام تو چمڑے کا ہی ہے۔ چمڑے کا کام انسان کو انکساری بھی دیتا ہے۔ پہلے ہم صرف چمڑا بیچتے تھے اب ہم جوتے بھی بناتے ہیں۔ اربن سول کے نام سے ایک بہت بڑا برانڈ جس کے بہت سے شورومز پاکستان بھر میں موجود ہیں۔ یہ شورومز بھی قومی یکجہتی کا مظہر ہیں۔ الحمدللہ کوئٹہ کے شورومز میں سب سے زیادہ سیل ہوتی ہے۔ ہمارا کاروبار بیسیوں ممالک میں پھیلا ہوا ہے لیکن مٹی ہماری پاکستان ہے۔ ہم اپنے وطن کو دنیا کے نقشے پہ چمکتا ہوا دیکھنا چاہتے ہیں۔

علم کی اہمیت

علم کے بغیر نہ کوئی فرد ترقی کرتا ہے اور نہ ہی کوئی قوم۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہمیں اپنا سب کچھ فروغِ تعلیم کے لیے وقف کردینا چاہیے۔ میں نے دنیا کے بڑے بڑے کاروباری افراد کے بارے میں معلومات لیں تو یہ پتہ چلا کہ انھوں اپنی دولت کا بڑا حصہ علم کے فروغ کے لیے وقف کردیا۔ علی گڑھ یونی ورسٹی نہ ہوتی تو شاید پاکستان نہ بنتا۔ ہمیں پاکستان کو صحیح معنوں میں پاکستان بنانا ہے تو ہر شہر میں علی گڑھ جیسا کوئی ادارہ بنانا پڑے گا۔

علم کے بعد دوسرا کام لوگوں کی خدمت ہے۔ میری زندگی میں اس وقت تبدیلی کا آغاز ہوا جب میں نے

ایک مسجد کی تعمیر کی۔ اس کے بعد مجھے دینے کی ایسی عادت پڑی کہ زندگی کا رخ ہی بدل گیا۔ اس دن کے بعد کسی بھی طرح کے غم نے میرے دل میں گھر نہ کیا۔ اللہ کی راہ میں دینے سے ذاتی غم دور ہو جاتے ہیں۔ میں اپنے پوتے پوتیوں کے ساتھ وقت گذار کے خوش ہوتا ہوں۔ زندگی میں بہت محنت کی ہے اب کچھ آرام کرتا ہوں اور کچھ نیکیاں سمیٹ کر اپنے بزرگوں کے لیے صدقۂ جاریہ بننے کی کوشش کرتا ہوں۔

دینا ہی اہم ہے

شیخ محمد نعیم نے کاروبار میں کامیابی کے علاوہ خدمت کے کاموں میں بھی بڑا نام پیدا کیا۔ ان کے بزنس ماڈل کی سب سے اہم شے فیاضی ہے۔ ان کا شمار ان لوگوں میں ہوتا ہے جو اللہ کی راہ میں Blank Cheque دینے سے بھی گریزاں نہیں ہوتے۔

انھوں نے چنیوٹ میں اپنی والدہ کے نام سے عائشہ پبلک سکول قائم کیا جہاں سیکڑوں بچیاں تعلیم حاصل کرتی ہیں۔ نمل یونی ورسٹی میں بھی بہت سے بچے ان کی مدد سے اعلیٰ تعلیم سے بہرہ ور ہو رہے ہیں۔ ''میرا تعلق کئی ایک رفاہی اداروں سے ہے۔ جامعہ شانِ اسلام' جس کے تحت پانچ سو سکول چلتے ہیں' کاوش ٹرسٹ جو ہزاروں بچوں کو تعلیم دیتا ہے' گرین کریسنٹ ٹرسٹ' شوکت خانم' نمل یونی ورسٹی' فاؤنٹین ہاؤس اور اخوت۔ کچھ سال پہلے ہم نے صدیق شفیع ٹرسٹ کی بنیاد رکھی۔ اس ٹرسٹ کے ذریعے ہر ماہ لاکھوں روپے کی خیرات کی جاتی ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ہم نے بہت کچھ کما لیا۔ اپنے لیے اور اپنے اہلِ خانہ کے لیے۔ ساری عمر کمانے کے سوا اور کچھ نہ کیا اب تو محض دینے کا وقت ہے۔ مجھے یہ کہتے ہوئے اور بھی خوشی ہو رہی ہے کہ ہم نے اللہ کی راہ میں جو کچھ کمایا اور جو کچھ دیا وہ الحمدللہ رزقِ حلال تھا۔ رزقِ حلال سے بڑا انعام اور کوئی نہیں''۔

شیخ محمد نعیم کی یہ بات کس قدر غیر معمولی ہے۔
''قبول تو وہی شے ہوتی ہے جو رزقِ حلال ہو''۔ کاش ہم اللہ کی راہ میں دیتے ہوئے اس نصیحت پہ بھی کان دھر سکیں۔

13

جاوید اقبال وہرہ

(مے فیئر گروپ)

نشیب و فراز' دھوپ چھاؤں' بہار اور خزاں۔ یہ سب زندگی کا حصہ ہیں۔ جو لوگ کاروبار کرتے ہیں انھیں ان تمام مراحل سے گذرنا پڑتا ہے۔

محنت کی عظمت

''ہمارے آباو اجداد کھچیانوالہ نامی ایک گاؤں سے نکل کر چنیوٹ پہنچے اور پھر وہیں کے ہو رہے۔ چھوٹی موٹی تجارت ان کا ذریعہ معاش تھا۔ اپنے کئی ایک عزیزوں کو کلکتہ جاتے ہوئے دیکھا تو میرے والد بھی روزگار کی تلاش میں کلکتہ پہنچے اور وہاں ایک اور چنیوٹی شیخ کے ملازم ہو گئے۔ وہ سارا دن اس سے کام سیکھتے اور رات کو ان کی خدمت کرتے۔ خدمت کا یہ انداز کچھ سیکھنے' کچھ پانے کے لیے تھا۔ میرے والد نے کوئی بھی کام کرنے میں عار محسوس نہ کی۔ یہاں تک کہ جھاڑو دے کر دکان کی صفائی کا کام بھی کیا۔ وہ ایک عظیم انسان تھے اور محنت کی عظمت پہ مکمل یقین رکھتے تھے۔ بہت عرصہ بعد جب ہم خود ایک بہت بڑے کاروبار کے مالک بن گئے تو ایک شخص انھیں ملنے کے لیے آیا۔ میں نے دیکھا کہ میرے والد نے اپنی کرسی چھوڑی اور بڑے احترام سے اس شخص کو وہاں بٹھا کر خود اس کے سامنے بیٹھ گئے۔ اس کے رخصت ہونے کے بعد انھوں نے مجھے بتایا کہ یہ وہ شخص ہے جس کے والد کی میں نے کئی سال ملازمت کی اور جس سے میں نے کاروبار کے گُر سیکھے۔ کاروبار کی دنیا میں' میں آج جو کچھ بھی ہوں اس میں اس شخص کے والد کا کردار بہت اہم ہے۔ ان کا کام اب اس بلندی پر نہیں۔ ہم ان سے بہت آگے بڑھ چکے ہیں لیکن جو لوگ اپنے محسن کو بھول جائیں وہ اللہ کی نظروں میں مقبول نہیں ہو سکتے۔ ان کی یہ بات مجھے آج بھی یاد ہے۔ میں بھی آج تک اپنے کسی محسن کو نہیں بھولا۔ کاش ہم سب یاد رکھیں کہ محسنوں کو بھولنے والے ترقی نہیں کرتے۔

میرے والد کی ابتدائی ملازمت چالیس روپے کی تنخواہ پر تھی۔ کچھ عرصہ بعد انھیں کام کے سلسلہ میں برما

بھیجنے کی پیش کش ہوئی لیکن انھوں نے برما جانے کی بجائے اپنے کام کو ترجیح دی۔ انھیں علم تھا کہ اپنا کام اتنا آسان نہیں ہوتا۔ کھالیں خریدنا' جمع کرنا' ایک سے دوسری جگہ لے جانا۔ اس زمانے میں ٹرانسپورٹ کا نظام بھی اتنا اچھا نہ تھا۔ ان سب کاموں کے لیے محنت اور مستقل مزاجی درکار تھی۔ یہ دونوں خوبیاں میرے والد میں موجود تھیں اور انھیں اس کا شعور بھی تھا۔ جس شخص کو اپنی خوبیوں اور خامیوں کا علم ہو جائے وہ ہمیشہ فائدے میں رہتا ہے۔ شاید انٹر پرینیور بھی وہی ہوتا ہے۔ وہ کاروبار میں تنوع Diversification کے بھی قائل تھے۔ وہ چمڑے کے کاروبار کے علاوہ آرمی کیمپ میں جوتے بھی سپلائی کرتے رہے۔ پاکستان بننے کے بعد میرے والد کراچی پہنچ گئے لیکن ان کے تمام اثاثے کلکتہ ہی رہ گئے۔ انھیں ایک بار پھر محنت کرنا تھی۔ ترقی کا راستہ نشیب و فراز کا راستہ ہے۔

ایک انوکھا فیصلہ

کراچی آکر والد نے اوورسیز ٹریڈنگ سوسائٹی کے نام سے ایکسپورٹ امپورٹ کا کام شروع کر دیا۔ میرے چچا بخش الٰہی اور گلزار الٰہی بھی کاروبار میں ان کے ساتھ شریک تھے۔ کچھ عرصہ کام چلتا رہا لیکن اچانک کچھ فیصلوں کی وجہ سے زبردست نقصان ہوا یہاں تک کہ والد کے پاس علاج کے لیے بھی رقم نہ بچی لیکن وہ ہمیشہ کی طرح حوصلہ میں رہے۔ انھوں نے اپنے بھائیوں کے ساتھ مل کر مختلف نوعیت کے کئی اور چھوٹے چھوٹے کام شروع کر دیے۔ آرمی سپلائز' وویونگ لومز' کیمیکل فیکٹری' پمپس اور موٹرز کی امپورٹ۔ انھی دنوں میرے ایک چچا نے چاکلیٹ فیکٹری بنانے کا فیصلہ کیا۔ فیصلہ تو ہو گیا لیکن اس فیصلہ کی وجہ سے بہت سی مشکلات کا سامنا کرنا پڑا۔ شاید یہ فیصلہ قبل از وقت تھا۔ پاکستان میں کسی کو چاکلیٹ کھانے کی عادت ہی نہ تھی۔ آہستہ آہستہ ہمیں احساس ہوا کہ کام شروع کرنے سے پہلے منصوبہ بندی کی کتنی اہمیت ہے۔ چاکلیٹ فیکٹری کی وجہ سے مجھے تعلیم ادھوری چھوڑ کر کاروبار سے منسلک ہونا پڑا۔ یہ 1967 کی بات ہے اور میں اس وقت فسٹ ایئر کا طالب علم تھا۔ اسی دوران میرے والد اور چچاؤں نے کاروبار الگ کرنے کا فیصلہ کیا۔ یہ ایک مشکل مرحلہ تھا لیکن یہ کام انتہائی خوش اسلوبی سے طے پایا۔ یہ بھی چنیوٹی شیخوں کی ایک خوبی ہے کہ کاروبار میں علیحدگی کے وقت کوئی بدمزگی نہیں ہوتی۔ علیحدہ ہونے کے بعد' چاکلیٹ فیکٹری ہمارے حصہ میں آئی لیکن اس کے ساتھ بہت سے مسائل بھی ہمیں ملے۔

میرے والد نے ایک بار پھر محنت کے دیے جلانے شروع کیے۔ اس بار میری والدہ بھی ان کی شریک تھیں۔ پاکستان میں چاکلیٹ کی مارکیٹ نہ ہونے کی وجہ سے انھیں یورپ' مشرق وسطیٰ اور افریقہ تک جانا پڑا اور یوں ایکسپورٹ کا کام دوبارہ شروع ہو گیا۔ ایک دروازہ بند ہونے لگے تو قدرت بہت سے اور دروازے کھول دیتی ہے۔ مجھے ابھی بھی یاد ہے کہ وہ کتنے مشکل دن تھے۔ میں اپنے ہاتھ سے فیکٹری کا کام کرتا تھا۔ گویا میں مزدور بھی تھا منتظم بھی اور مالک بھی۔ مجھے اپنی عظیم والدہ کی شب و روز محنت بھی ابھی تک یاد ہے۔ یہ سب ان کی قربانیوں' اخلاص اور نیک نیتی کا صلہ تھا کہ ایک بار پھر ہمارا کام چل نکلا اور ہم نے بیرون ملک کے ساتھ ساتھ پاکستان میں بھی مارکیٹنگ شروع کر دی۔ ہمارا مقابلہ BP جیسے بڑے برانڈ سے تھا لیکن مقابلے کی فضا میں ہی چنیوٹی شیخوں کی صلاحیتیں ابھر کے سامنے آتی ہیں۔

امتحاں در امتحاں

ہماری محنت رنگ لانے لگی اور مقابلے کے باوجود ہمارا نام بننے لگا۔ لیکن ابھی امتحان کی کچھ اور گھڑیاں سامنے تھیں۔ اچانک ملک اور خاص طور پر کراچی میں سیاسی حالات خراب ہوئے اور ہمیں انتظامی وجوہات کی بنا پر فیکٹری بند کرنا پڑی۔ یہ کوئی معمولی فیصلہ نہ تھا۔ ہماری فیکٹری میں پانچ سو مزدور کام کرتے تھے۔ ہم اس وقت Confectionery کے میدان میں لارجسٹ سیلز ٹیکس پیئر تھے لیکن حکومت کا کوئی ادارہ ہمارے تحفظ کے لیے کھڑا نہ ہوا۔ یوں لگا جیسے قانون اور انصاف نے آنکھیں بند کر لی ہوں۔

میرے والد نے کہا ڈوب کے ابھرنا چنیوٹی کمیونٹی کی روایت ہے۔ یوں ہم نے ایک بار پھر نیا کام شروع کرنے کا فیصلہ کیا اور Mayfair Spinning کے نام کے ساتھ ٹیکسٹائل کی دنیا میں قدم رکھا۔ یہ مل لاہور میں بنائی گئی۔ انسانی وسائل کی کمی کا سامنا تھا۔ میرا بیٹا بوسٹن' امریکا سے گریجویشن کے بعد پاکستان پہنچا تو میں نے اسے سیدھا مل میں بھیج دیا۔ ہم نے اب یہ ذمہ داری اس کو سونپنے کا فیصلہ کیا تھا۔ تیسری نسل کی تربیت کا آغاز بھی روایتی انداز میں ہوا۔ میرے بیٹے شاہد اقبال نے ایک ماہ مل کے گیٹ پہ گذارا' صرف یہ دیکھنے اور سمجھنے کے لیے کہ اس مل میں کیا کچھ آتا ہے اور یہاں سے کیا کچھ باہر جاتا ہے۔ ایک ماہ بعد وہ مل

کے اندر داخل ہوا اور مختلف شعبوں میں وقت گذارنے لگا۔ ایک سال کی بھرپور ٹریننگ کے بعد وہ اس قابل ہوا کہ اس مل کو آزادانہ چلا سکتا۔ کاروبار سیکھنے کا یہ گر ہم نے اپنے بزرگوں سے سیکھا تھا۔

1997 میں میرے والد کا انتقال ہوا۔ محنت، دیانت اور کاروباری نشیب وفراز کی ایک عظیم کہانی ان کے ساتھ تہہ خاک چلی گئی۔ انھوں نے دیوانگی کی حد تک محنت کی اور کبھی سچائی کا دامن نہ چھوڑا۔ یہی ان کی کامیابی کی وجہ تھی۔ وہ نمود ونمائش سے پرہیز کرتے۔ ان کا کہنا تھا کہ کاروباری لوگوں کو شہرت سے بہت دور پسِ منظر میں رہ کر خاموشی سے کام کرنا چاہیے۔

میرے والد صاحب ضرورت مند لوگوں کے علاوہ رشتہ داروں کی بھی بہت مدد کرتے تھے اور اس بات کا کسی کو علم بھی نہ ہونے پاتا۔ ان کا دسترخوان بہت وسیع تھا اور کم دن ایسے ہوتے جب کھانے کے میز پر مہمان نہ بیٹھتے۔ وہ خود بھی اللہ کی راہ میں دیتے اور دوسروں کو بھی اس کی تبلیغ کرتے۔ کئی بار تو دوستوں سے اصرار کر کے چندہ وصول کر لیتے۔ چنیوٹ انجمن اسلامیہ، چنیوٹ ہسپتال کراچی اور بخت بھری زچہ بچہ سنٹر، جو میری والدہ کے نام پر بنایا گیا ان کی محنت کا ثمر تھے۔ ڈاکٹر ادیب رضوی سے ان کے قریبی مراسم تھے اور انھیں SIUT کے بانی ممبر ہونے کا اعزاز بھی حاصل تھا۔

منافع کا اصول

میرے والد کی سادگی اور دھیما پن آج بھی لوگوں کو یاد ہے۔ وہ فلاحی کاموں میں بہت آگے تھے لیکن انھوں نے کبھی اس کا چرچا نہیں کیا۔ ان کا کہنا تھا کہ اگر گاہک کو یہ محسوس ہو کہ اسے اس سودے میں فائدہ ہوا ہے تبھی وہ آپ کے پاس دوبارہ آئے گا۔ اگر اس کو یہ احساس ہو کہ اس سودا میں اس نے کچھ نہیں کمایا تو وہ پھر کبھی نہیں آئے گا۔ گویا آپ کا منافع گاہک کے منافع اور اس کے اطمینان سے مشروط ہے۔ جو لوگ کاروبار میں گاہک کو بھول جاتے ہیں گاہک بھی اسے فراموش کر دیتے ہیں۔ گاہک کا وجود ہی کاروبار کی اصل بنیاد ہے۔ وہ یہ بھی کہتے کہ کامیابی کے لیے محنت کے ساتھ ساتھ مواقع کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ میرا ایمان ہے کہ زندگی میں ہر شخص کو دو یا تین بار ترقی کا موقع ضرور ملتا ہے۔ کیا وہ شخص اس موقع کو پہچاننے میں کامیاب ہوا یہی ایک بنیادی سوال ہے۔

چنیوٹی شیخ، میمن اور دہلی سوداگران..... ان کاروباری گروہوں میں بہت زیادہ فرق نہیں۔ ان کے کاروباری انداز تقریباً ملتے جلتے ہیں۔ خاندانی اقدار کی پیروی اور سادہ طرزِ زندگی۔ یہی ان کے نزدیک ترقی کا گُر ہے۔ آج بھی آپ کو بڑے بڑے کامیاب اور امیر میمن یا چنیوٹی، دھوتی پہنے اپنے ہاتھوں سبزی خریدتے نظر آجائیں گے۔ دولت کے باوجود ہم سادگی اور انکسار کا سبق نہیں بھولے۔

شاہد اقبال

جاوید اقبال کے بیٹے شاہد اقبال کا کہنا تھا کہ جب میں اپنے بزرگوں کی جدوجہد دیکھتا ہوں تو ان کی دو خوبیاں بہت نمایاں نظر آتی ہیں۔ اپنے مقصد سے جنون کی حد تک پیار اور یکسوئی۔ پاکستان بننے کے بعد بہت سے نئے امکانات اور مواقع پیدا ہوئے۔ یہ ایک نئی مارکیٹ تھی۔ یہاں کام کے زیادہ مواقع تھے۔ ہمارے بزرگوں نے اس موقع کو ہاتھ سے نہ جانے دیا۔ چنیوٹ کی نئی نسل کا بزنس ماڈل بہت مختلف نہیں۔ تاہم ہم نے جدت اور اختراع کو متعارف کروایا۔ ہم نے اچھی مارکیٹنگ کے ذریعے کسٹمر بیس میں بھی اضافہ کیا۔ مصنوعات کا معیار اور ملازمین کی Empowerment یہ دو عوامل بھی اب ہماری حکمت عملی کا حصہ ہیں۔ چنیوٹی بزنس ماڈل نوے کی دہائی تک پرانی روایات پہ کھڑا تھا لیکن امریکا کی اعلیٰ یونی ورسٹیوں سے پڑھ کر آنے والی نئی نسل کاروبار کی طرف متوجہ ہوئی تو نئے تصورات نمایاں ہونے لگے۔ نئے لوگ رسک لینے پر بھی آمادہ تھے، نئی پراڈکٹ بھی متعارف کروانا چاہتے تھے اور کوالیفائیڈ پروفیشنلز کو بھی ملازمت دینا چاہتے تھے۔ بیسٹ سے برائٹیسٹ کی یہ تلاش کاروبار کو ترقی کی نئی نہج پر لے آئی۔ چنیوٹ کے قدیمی بزنس ماڈل اور اس نئے ماڈل میں یہی فرق ہے۔ چنیوٹی بزنس روایت کو میں چند الفاظ میں یوں بیان کروں گا:

1۔ خاندانی اقدار کا احترام

2۔ مکمل یکسوئی اور انہماک

3۔ روایت اور جدید رجحانات میں توازن

4۔ کاروبار کے اندرونی اور بیرونی ماحول میں ہم آہنگی

5۔ کاروباری فیصلوں میں فوری ردِعمل سے پرہیز

6۔ اردگرد ہونے والی تبدیلیوں کا مکمل شعور اور احساس

میں نے بوسٹن اور ہارورڈ یونی ورسٹی سے تعلیم حاصل کی۔ وہ نوجوان جو بزنس کرنا چاہتے ہیں ان کے لیے میرا ایک ہی پیغام ہے کہ سب سے پہلے وہ کوئی خواب دیکھیں پھر اسے عملی جامہ پہنائیں۔ سخت محنت ہی کام یابی کا اصل زینہ ہے۔ انسان کام یابی سے کم اور ناکامی سے زیادہ سیکھ سکتا ہے۔ ہمیں بھی ناکامی سے سیکھنے کے لیے تیار رہنا چاہیے۔ دنیا میں کوئی بھی چیز ناممکن نہیں۔ آپ کو ہر وہ شے مل سکتی ہے جسے آپ چاہتے ہیں۔ سوال صرف یہ ہے کہ آپ کتنی بڑی قربانی دینے کے لیے تیار ہیں۔

جدید تقاضے

اب وقت بدل چکا ہے' جاوید اقبال نے بہت زور دے کے کہا۔ اب کاروباری سمجھ بوجھ کے ساتھ ساتھ تعلیم بھی بے حد ضروری ہے۔ چنیوٹی شیخ کمیونٹی میں بھی تعلیم عام ہوتی جا رہی ہے۔ ہمارے بچے تعلیم کے لیے بیرون ملک جاتے ہیں لیکن کاروبار یہیں آ کر کرتے ہیں۔ ٹیکنالوجی جس حکمتِ عملی کا تقاضا کرتی ہے ہماری نئی نسل اس سے آگاہ ہے۔ مجھے یقین ہے کہ یہ لوگ بہت آگے جائیں گے بشرطیکہ کاروباری ماحول اچھا ہو سکے۔ ہمیں جن حالات میں کراچی کی فیکٹری بند کرنا پڑی وہ میرے لیے آج بھی ایک سوالیہ نشان ہے۔ توانائی کے بحران پہ ہم خود قابو پا سکتے ہیں لیکن امن وامان اور رویوں کی بہتری کے لیے ریاست ہی ذمہ دار ہے۔ انصاف کی حکم رانی اور تعلیم کا فروغ' اس کے بغیر کسی بڑے کاروبار کا تصور ہی محال ہے۔ کاروبار کو سیاسی' سماجی' معاشی اور تہذیبی رویوں سے الگ کر کے نہیں دیکھا جا سکتا۔ نشیب وفراز' دھوپ چھاؤں' بہار اور خزاں۔ یہ سب زندگی کا حصہ ہیں۔ جو لوگ کاروبار کرتے ہیں انھیں ان تمام مراحل سے گذرنا پڑتا ہے۔

مجھے یوں لگا جیسے یہ باتیں کسی کام یاب بزنس مین کی ہی نہیں بلکہ اس شخص کی ہیں جو اپنے عہد کے تقاضوں سے بھی بخوبی آگاہ ہے۔

14

میاں اعجاز شفیع' میاں افتخار شفیع

(ڈائمنڈ گروپ)

"قومی زوال کی شکایت کرنے سے پہلے ہمیں یہ ضرور سوچ لینا چاہیے کہ کہیں اس زوال کے ذمہ دار ہم خود تو نہیں۔ جس دن ہم نے یہ سمجھ لیا اس دن یہ معاشرہ ٹھیک ہو جائے گا''۔ اعجاز شفیع اور افتخار شفیع' ان دونوں کی گفت گو بہت غیر معمولی تھی۔ عام ڈگر سے ہٹ کر۔

چنیوٹ سے دور

''میرا نام اعجاز شفیع ہے۔ میرا شمار چنیوٹی شیخوں کی اس نسل سے ہے جس نے چنیوٹ سے باہر جنم لیا۔ میرا خاندان پچھلی صدی کے اوائل میں بنگال منتقل ہو چکا تھا اور میں 1945ء میں کلکتے میں پیدا ہوا۔ جب میری عمر دس برس ہوئی تو میرا خاندان ممبئی منتقل ہو گیا۔ یہ 1955ء کی بات ہے۔ میرے والد نے وہاں ایک فیکٹری قائم کی جس میں بجلی کے تار اور زرعی شعبے میں استعمال ہونے والے پائپ وغیرہ بنتے تھے۔ اس فیکٹری کے قیام کو آپ ہمارے خاندان کی صنعتی شعبے میں آمد کہہ سکتے ہیں۔ اس سے پہلے ہم لوگ محض تجارت سے منسلک تھے۔ انٹر پر نیور شپ کے تین درجے ہیں۔ ہر انٹر پر نیور تین مراحل سے گذرتا ہے۔ یا تو وہ کام یاب ہو کر آگے بڑھتا چلا جاتا ہے۔ یا وہ ناکام ہو کر گمنامی کی تاریکیوں میں کھو جاتا ہے اور یا پھر اولین کام یابی پر قناعت کر لیتا ہے۔ چنیوٹیوں کی اکثریت کا شمار پہلے درجہ میں ہوتا ہے' تو وہ ناکامی کی دلدل میں گرے نہ انھوں نے قناعت کا راستہ اپنایا۔ ابتدائی کام یابی کے بعد وہ آگے بڑھتے چلے گئے۔ ایک اچھے اور کام یاب انٹر پر نیور کی نشانی ہی یہ ہے کہ وہ ہمہ وقت آگے بڑھنے کی کوشش میں مصروف رہے۔ انٹر پر نیور شپ منزل نہیں ایک سفر کا نام ہے۔ 1968ء میں ہم پاکستان آ گئے اور کراچی کو اپنا مسکن بنا لیا۔ اس وقت سے ہم کراچی ہی میں مقیم ہیں۔ یہاں آنے کے بعد ہمارے خاندان نے دوبارہ انڈسٹری لگائی اور کام شروع کر دیا۔

والد صاحب سماجی خدمات میں خصوصی دل چسپی رکھتے تھے۔ چنیوٹ انجمن کے زیرِانتظام انھوں نے بہت سے فلاحی منصوبوں کو مکمل کیا۔ مثلاً الحمرا ڈایابٹیک سنٹر' پاپوش کا چنیوٹ میٹرنٹی ہوم' چنیوٹ اسلامیہ اسکول' گلشن اقبال ڈسپنسری۔ اس کے علاوہ کورنگی میں ایک ہسپتال اور شہر کے مختلف علاقوں میں پندرہ بیس ڈسپنسریاں بھی اس انجمن کے تحت قائم ہوئیں۔ والد کے انتقال کے بعد سماجی فلاح و بہبود کے تمام کاموں کی نگرانی میری ذمہ داری ہے۔ ہر شخص کی زندگی میں خاندان کی بڑی اہمیت ہوتی ہے۔ ہمارے ہاں ہمیشہ ہی جوائنٹ فیملی سسٹم رہا ہے۔ آج اگرچہ میرے دونوں بھائی اپنا علیٰحدہ علیٰحدہ بزنس کر رہے ہیں لیکن اس محبت اور اتفاق میں کمی نہیں آئی جس کی بنیاد میری والدہ نے رکھی تھی۔ والدہ کے انتقال کو دس برس ہو چکے ہیں۔ میں آج بھی ممبئی کا وہ فلیٹ نہیں بھول سکتا جس کے محض تین کمرے تھے لیکن میری والدہ کی محبت نے اسے عالی شان کوٹھی کا درجہ دے رکھا تھا۔ نماز اور عبادت سے انھیں گہرا شغف تھا۔ ہر روز علی الصبح ان کی تلاوت کی آواز ہی سے میری آنکھ کھلتی تھی۔ ہم باورچی خانے کے فرش پر بیٹھتے اور وہ توے سے گرما گرم روٹیاں اتار کر ہمیں دیتی رہتیں۔ اس روٹی میں گندھا پیار اور شفقت میں کبھی فراموش نہیں کر سکتا۔ جب ہم نے پاکستان آکر انڈسٹری لگائی تو آزادی کا انوکھا احساس پیدا ہوا۔ جس سے خوشی بھی ملی اور طاقت بھی۔ ہم نے یہاں سیندور اور سفیدہ بنانے کی داغ بیل ڈالی۔ اس سے پہلے پاکستان میں یہ چیزیں نہیں بنتی تھیں۔ بعد میں میں نے اس بارے میں جب بھی سوچا تو مجھے بے حد فخر کا احساس ہوا۔

تجارت بھی سیاست بھی

میں ایک بات بڑے وثوق سے کہہ سکتا ہوں کہ دنیا میں کوئی کام چھوٹا یا بڑا نہیں ہوتا۔ جو شخص ٹھیلا لگاتا ہے وہ بھی بزنس مین ہے۔ ملازمت کوئی بری چیز نہیں لیکن اپنے کام کی بات ہی کچھ اور ہوتی ہے۔ انسان بہت جلد ترقی کرتا ہے۔ ایک خالص کاروباری اور غیر سیاسی گھرانے کا فرد ہونے کے باوجود ملک کے سب سے بڑے قانون ساز ادارے کا ممبر بننا میری زندگی کا یادگار ترین موقع تھا۔ میں سیاست میں کیوں آیا۔ ایک خوب صورت سماج کی تعمیر کا خواب مجھے اس طرف لایا۔ جب میں قومی اسمبلی کے ممبر کی حیثیت سے حلف اٹھا رہا تھا تو اس وقت جو میری اندرونی کیفیت تھی اس کا اظہار لفظوں میں ممکن نہیں۔

اس لمحے کی خوشی میں زندگی بھر نہیں بھلا سکتا۔ کاروبار ہو یا زندگی کا کوئی اور اہم کام' میں نے یہ اصول بنا رکھا ہے کہ پہلے خوب سوچ سمجھ لیا جائے' اس کی بعد کچھ کرنے یا نہ کرنے کا فیصلہ کیا جائے۔ اس سلسلے میں میں گدون انڈسٹریل زون کی مثال ضرور دوں گا جہاں سب سے پہلے میں نے ہی انڈسٹری لگائی۔ مجھے کئی مشکلات پیش آئیں لیکن مجھے یہ معلوم تھا کہ میں ایک اچھے مقصد یعنی منشیات کی کاشت روکنے کے لیے یہاں کارخانہ لگا رہا ہوں اس لیے میں بالکل مطمئن رہا۔ گدون میں لگنے والا پہلا کارخانہ میرا تھا اور مجھے اس بات کی بہت خوشی تھی کہ میں ملکی ترقی میں اپنا کردار ادا کر رہا ہوں۔

اعجاز شفیع ایک اصول پسند انسان تھے۔ انھوں نے کاروبار بھی اصول کے تحت کیا اور سیاست بھی۔ اعجاز شفیع اس دنیا سے رخصت ہو گئے مگر لوگ آج بھی ان خوبیوں کو وجہ سے انھیں یاد کرتے ہیں۔

افتخار شفیع

''میری باتیں آپ کو بہت مختلف نظر آئیں گی۔ شاید آپ انھیں پسند بھی نہ کریں''۔ اعجاز شفیع کے چھوٹے بھائی افتخار شفیع نے یہ کہا اور اپنی بات شروع کی۔

ہماری کہانی تھوڑی سی مختلف ہے۔ پاکستان بننے کے بعد ہمارے والد نے بھارت میں ہی رہنے کا فیصلہ کیا حالاں کہ ان کے اکثر عزیز و اقارب واپس چنیوٹ لوٹ آئے تھے۔ میری ابتدائی تعلیم بھی بمبئی میں ہوئی اسی لیے مجھے اردو پڑھنے اور لکھنے میں آج بھی مشکل پیش آتی ہے۔ 1965 تک ہم بڑی حد تک اپنے کاروبار سے مطمئن تھے لیکن پاک بھارت جنگ کے بعد ایک مشکل دور کا آغاز ہوا۔ ہمیں پاکستان کا ویزا بہت دیر سے ملتا۔ اسی طرح ہمارے عزیز و اقارب بھی ہمارے پاس نہ آسکتے تھے۔ میرے والد کو ایک گھٹن کا احساس ہونے لگا۔ انھیں اپنے بھائی سے ملنے کی خواہش ہوتی تو دنیا کے کسی اور ملک کا انتخاب کرنا پڑتا اور دونوں بھائی وہاں پہنچ جاتے۔ اکثر اوقات یہ ملاقات جاپان میں ہوتی لیکن یہ سلسلہ کہاں تک چلتا۔ تنگ آکر ایک روز میرے والد نے بھارت کی حکومت کو خط لکھا کہ میں اس ملک میں نہیں رہ سکتا جہاں میرا بھائی مجھ سے ملنے نہ آسکے اور یوں ہم 1967 میں پاکستان آگئے۔

پاکستان آ کے وہی آگے بڑھنے کی دوڑ، وہی کاروبار کے جھمیلے۔ اللہ تعالیٰ نے آہستہ آہستہ سب کچھ دے دیا۔ ڈائمنڈ انڈسٹری پاکستان میں ہی نہیں دنیا بھر میں اعتماد کا ایک نشان بن کر ابھری۔ اس کا آغاز 1951 میں بمبئی کی ایک ربڑ فیکٹری سے ہوا تھا۔ 1976 میں ہم نے فوم بنانا شروع کیا۔ پاکستان آنے کے بعد میں نے اپنی کاروباری زندگی کا آغاز کراچی سے کیا۔ اس دوران ہمارا کام پھیلتا رہا اور میں 1992 میں لاہور آ گیا۔ ربڑ اور فوم کے علاوہ ہم ٹائرز، جمبولان، سپرنگ میٹریس اور فرنیچر بھی بنانے لگے۔ فرنیچر کی ایک فیکٹری اب دبئی میں ہے لیکن کام کا اصل مرکز پاکستان ہی ہے۔

میرے بڑے بھائی

ہمارے کاروباری انداز اور بزنس ماڈل کی تعمیر میں میرے بڑے بھائی اعجاز شفیع کا بہت اہم کردار ہے۔ وہ صاف ستھرے کردار اور اجلی شخصیت کے مالک تھے۔ تمام عمر آئیڈیلز کے متلاشی رہے۔ ان کی شخصیت کی مجھ پر گہری چھاپ ہے۔ وہ اکثر اوقات کیس دانا کا ایک ارشاد دہراتے:

When wealth is lost, nothing is lost; when health is lost, something is lost; when character is lost, all is lost.

ان کا کہنا تھا کہ قانون کی عملداری کے بغیر اچھے معاشرے کا کوئی تصور نہیں۔ میں ان کے صرف چند واقعات سنانا چاہوں گا۔ جب وہ قومی اسمبلی کے ممبر تھے تو حکومت کی طرف سے ایک قانون پیش ہوا کہ حکومت کی آمدنی کم ہے اس لیے ٹیکس ادا نہ کرنے والوں کی سزا چھ ماہ سے بڑھا کر پانچ سال کر دی جائے۔ حکومت کا خیال تھا کہ سزا کا خوف شاید لوگوں کو ٹیکس دینے کے طرف آمادہ کر دے۔ اعجاز صاحب کو اس دلیل سے اختلاف تھا۔ انھوں نے اسمبلی کے فلور پر کھڑے ہو کر سب سے پہلے یہ سوال پوچھا کہ کیا آج تک ٹیکس نہ دینے پر کسی کو سزا بھی دی گئی۔ متعلقہ محکمے کی طرف سے جواب ملا کہ ایسی صورت میں آج تک ایک بار بھی سزا نہیں ملی۔ اعجاز صاحب نے کہا اگر چالیس سال میں ٹیکس کی عدم ادائیگی پر کسی کو سزا نہیں ملی تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ یا تو ہر شخص ٹیکس ادا کرتا ہے یا پھر ٹیکس نہ دینے کے باوجود رشوت دے کر چھوٹ جاتا ہے۔ ایسے قانون بنانے کا کیا فائدہ جن پر عمل ہی نہ ہو۔ سزا کی مدت

بڑھا کر آپ صرف رشوت کے نرخ میں اضافہ کریں گے۔ حکومت کے پاس اس دلیل کے جواب میں کچھ نہ تھا اور یوں یہ قانون پاس نہ ہو سکا۔

پینتیس روپے کی واپسی

اعجاز صاحب انفرادی حقوق کے بھی بہت بڑے علم بردار تھے۔ انھوں نے اس راہ میں بہت نقصان بھی اٹھائے۔ ایک بار وہ پشاور کے ہوٹل میں دوستوں کے ساتھ کھانا کھا رہے تھے۔ کھانے کا بل ادا کیا اور رسید لے کر جیب میں ڈال لی۔ کراچی آ کر رسید دیکھی تو علم ہوا کہ پینتیس روپے زیادہ لے لیے گئے۔ اسی روز ہوٹل کو خط لکھا کہ پینتیس روپے واپس کریں ورنہ میں قانونی چارہ جوئی کا حق رکھتا ہوں۔ دو چار دفعہ کی خط و کتابت کے باوجود کسی نے کوئی توجہ نہ دی تو مجبور ہو کر قانونی نوٹس بھجوا دیا اور بالآخر ایک طویل جدوجہد کے بعد پینتیس روپے واپس لیے۔ ان پینتیس روپوں کے لیے ان کا بہت سا وقت اور ہزاروں روپے صرف ہوئے۔ دس ہزار روپے تو صرف وکیل کی فیس تھی لیکن ان کا کہنا تھا کہ اپنے حقوق کے لیے کھڑا ہونا بے حد اہم ہے۔ اگر ہم ان باتوں کو نظر انداز کر دیں گے تو رفتہ رفتہ ہم سے سب کچھ چھن جائے گا۔ اسی طرح کا ایک اور واقعہ دورانِ سفر پیش آیا۔ ایک بار وہ ٹرین پر کراچی سے لاہور سفر کر رہے تھے۔ ان کے پاس ایئر کنڈیشنڈ ڈبے کا ٹکٹ تھا۔ حیدر آباد پہنچے تو ایئر کنڈیشنر خرابی کی وجہ سے بند ہو گیا اور لاہور تک بند رہا۔ انھوں نے ریلوے گارڈ سے اپنے ٹکٹ پر لکھوا لیا کہ حیدر آباد سے لاہور تک ایئر کنڈیشنر کارآمد نہیں تھا اور یہ مسافر اسی حالت میں سفر کرتا رہا۔ اعجاز صاحب لاہور اسٹیشن پر اترے اور ریلوے حکام سے زائد رقم کی واپسی کا تقاضا کرنے لگے۔ یہ رقم ریلوے سے کیسے لی گئی یہ بھی ایک طویل کہانی ہے۔ لوگوں کو یہ باتیں عجیب لگیں گی لیکن انھی باتوں کی وجہ سے وہ میرے لیے ایک مثالی شخصیت تھے۔ جرات، دیانت داری اور سچ، یہی ان کا طرۂ امتیاز رہا۔ یہی اصول اب ہمارے لیے مشعلِ راہ ہیں۔ اعجاز صاحب ایک فیاض انسان بھی تھے۔ ان کی مہمان نوازی بھی مشہور تھی۔ موجودہ وزیرِ اعظم نواز شریف جب کراچی کی ایک جیل میں بند تھے تو ان کا اور ان کے ہم راہ دیگر نظر بندوں کا کھانا تمام تر لوازمات کے ساتھ اعجاز شفیع ہی کی طرف سے جاتا تھا۔

پاکستان وہ نہیں جو اسے ہونا چاہیے تھا۔

ہم کہیں بھٹک سے گئے ہیں۔ مجھے 1969 کا ایک واقعہ یاد آتا ہے جب میں نیا نیا پاکستان پہنچا تھا۔ میں کراچی سے لاہور آیا تو ائرپورٹ پر مجھے اپنے ایک بزرگ نظر آئے۔ انھوں نے نو پارکنگ پہ اپنی گاڑی کھڑی کی ہوئی تھی۔ ٹریفک کے سپاہی نے جب انھیں ایسا کرنے سے منع کیا تو وہ غصے میں آ گئے اور کہنے لگے کہ کیا تمھیں معلوم نہیں میں کون ہوں۔ سپاہی نے شائستگی کا دامن تھامے رکھا لیکن ان کی دھمکیوں کے باوجود ان کا چالان بھی کر دیا۔ ان صاحب کو یہ بات بہت بری لگی۔ اس وقت کے انسپکٹر جنرل پولیس ان کے دوست تھے۔ انھوں نے سپاہی کی شکایت کی اور بے چارے سپاہی کو سچا ہونے کے باوجود سزا کے طور پر کہیں دور دراز بھیج دیا گیا۔ ان صاحب کا شمار پاکستان کے مشہور اکیس گھرانوں میں ہوتا تھا۔ دولت، مرتبہ سب کچھ تھا لیکن انکساری نہ تھی۔ کچھ دنوں بعد انھوں نے کراچی میں اپنے دوستوں کو یہ واقعہ سنایا اور بڑی رعونت سے بتایا کہ انھوں نے بے گناہ سپاہی کو جھگڑا کرنے کی کیا سزا دی۔ ان کے دوستوں نے بھی ان کے اس طرزِ عمل کو برا نہ کہا بلکہ ان کی طاقت سے مرعوب ہونے لگے۔ ایک صاحب نے تو یہ تک کہا کہ پولیس والوں کو بڑے لوگوں سے بات کرنے کی تمیز ہی نہیں۔ وقت گذر گیا لیکن یہ واقعہ میرے ذہن پہ کہیں نقش رہا۔ قدرت کی ستم ظرفی دیکھیے کہ اکیس برس بعد وہی صاحب اور میں گاڑی میں بیٹھے کراچی کی الفنسٹن سٹریٹ سے گذر رہے تھے۔ ٹریفک کا ہجوم اور بدانتظامی۔ نو پارکنگ کے نشان پر گاڑیوں کی ایک طویل قطار کھڑی نظر آئی۔ میرے بزرگ پیچ پا ہونے لگے۔ اچانک ان کے منہ سے نکلا کہ ہمارے ملک کی پولیس کتنی نااہل اور نکمی ہے۔ کیا انھیں نظر نہیں آتا کہ لوگوں نے اپنی گاڑیاں نو پارکنگ پر کھڑی کر رکھی ہیں۔ یہ ملک کیسے ترقی کرے گا۔ یہ انھیں ہٹاتے کیوں نہیں۔ میں نے حیرت سے ان کی طرف دیکھا۔ میرے کانوں میں اکیس برس پہلے اس واقعہ کی بازگشت گونج رہی تھی جب انھوں نے خود نو پارکنگ پہ گاڑی کھڑی کر کے قانون کے پرخچے اڑائے اور قانون کے محافظ کو ناحق سزا دلوائی۔ میں خاموش نہ رہ سکا اور ان کو وہ واقعہ یاد دلاتے ہوئے بہت احترام سے کہا کہ جس قانون شکنی

کی روایت آپ نے خود اپنے ہاتھوں سے ڈالی اب وہ روایت عام ہو گئی ہے تو اس کی شکایت کیوں کرتے ہیں۔ یہ بیج تو آپ کا اپنا بویا ہوا ہے۔

انسان کو اپنے کیے کا اجر ضرور ملتا ہے۔ ہم جو بوئیں گے وہی کاٹیں گے۔ قومی زوال کی شکایت کرنے سے پہلے ہمیں یہ ضرور سوچ لینا چاہیے کہ کہیں اس زوال کے ذمہ دار ہم خود تو نہیں۔ جس دن ہم نے یہ سمجھ لیا اس دن یہ معاشرہ ٹھیک ہو جائے گا۔

ہمارے زوال کے اسباب

ہمارے زوال کے بہت سے اسباب ہیں۔ ہم علم سے دور ہیں۔ ہم ریسرچ سے دور ہیں۔ ہم سائنس اور ٹیکنالوجی کو اہمیت نہیں دیتے۔ سٹیم انجن آج سے دو سو سال پہلے ایجاد ہو گیا تھا لیکن ہم آج بھی ایسا انجن نہیں بنا پائے۔ ہر طرح کا انجن باہر سے خریدتے ہیں۔ ہم نے تو کھانے پینے، پہننے اور استعمال کی اشیاء بھی باہر سے منگوانے کا فیصلہ کر رکھا ہے۔ ہمارا دوسرا سب سے بڑا مسئلہ کرپشن ہے۔ ذہنی، فکری اور مالی کرپشن۔ کرپشن دنیا کے ہر ملک میں ہوتی ہے لیکن ہماری بدقسمتی شاید یہ ہے کہ اس کرپشن میں دن رات اضافہ ہو رہا ہے۔ آج سے چالیس سال پہلے جو پاکستان تھا اب نہیں۔ جب میں یہ سب دیکھتا ہوں تو میری امید ٹوٹنے لگتی ہے۔ ہمیں خوابوں سے نکل کر تلخ حقائق کی دنیا تک پہنچنا ہے۔ دنیا میں دو ہی طرح کی قومیں ہیں۔ ایک وہ جو ترقی کر رہی ہیں اور ایک وہ جو پیچھے رہ گئیں۔ ہم میں سے ہر شخص جانتا ہے کہ پیچھے رہنے کا سبب کیا ہے لیکن بہتری کے لیے عملی قدم نہیں اٹھاتا۔ ہمارا معاشرہ برائی کے حوالے سے کینسر زدہ ہے اور کینسر میں دو سے چار، چار سے آٹھ نہیں ہوتے بلکہ دو سے چار، چار سے سولہ ہوتے ہیں۔ سب سے زیادہ قصور ہمارا اپنا ہے۔ میرے والد اس دنیا سے رخصت ہوتے ہوئے کہنے لگے کہ میں اپنے بچوں سے معافی مانگنا چاہتا ہوں کہ میں ان کو اچھے اخلاقی اصول نہ دے سکا۔ ان کا زوال میرا اور میری نسل کا قصور ہے۔ ہم نئی نسل کی تربیت نہ کر سکے۔ ہم برائی کے آگے کھڑے نہ ہوئے۔ ہم نے بددیانتی کو نہیں روکا۔ ہم نے وقتی مفاد کو ترجیح دی۔ رشوت، لوٹ مار، اقربا پروری...... اگر ہم ان برائیوں میں خود ملوث نہ تھے تو کوئی اور جو یہ کر رہا تھا اسے بھی نہ روکا۔ برائی کو برائی نہ کہنا بھی ایک جرم ہے۔ مجھے

اپنے والد کی یہ بات ہمیشہ یاد رہتی ہے اور سوچتا ہوں کہ کیا اس دنیا سے رخصت ہوتے ہوئے مجھے بھی اپنے بچوں سے یوں ہی معافی مانگنی پڑے گی۔

ضرورت تو محدود ہے

ایک امیر آدمی اپنے لیے اپنی زندگی میں دولت کا صرف پانچ فیصد استعمال کرتا ہوگا۔ باقی پچانوے فیصد دولت کی موجودگی تو محض ایک احساس ہے۔ نہ وہ یہ دولت خرچ کر پاتا ہے اور نہ وہ اسے اپنے ساتھ لے جا سکتا ہے۔ پھر دولت جمع کرنے کی اس قدر خواہش کیوں۔ بنیادی ضرورتیں پوری ہو جائیں کیا یہی کافی نہیں۔ ہماری خوشی دوسروں کی خوشی سے جڑی ہوئی ہے۔ ایک غریب، مفلس اور مجرم معاشرے میں کسی کی دولت بھی محفوظ نہیں رہ سکتی۔

افتخار شفیع نے درست کہا تھا۔ ان کی باتیں لوگوں سے بہت مختلف ہیں اور شاید یہ باتیں کچھ لوگوں کو اچھی نہ لگیں۔ اپنا احتساب کرنا اور خود کو تنقید کا نشانہ بنانا بے حد مشکل ہے۔ ''کیا اخلاقی سطح پر ہمارا زوال بڑھتا جا رہا ہے۔ کیا ہم کبھی ترقی نہ کر پائیں گے۔ یہ سوال مایوس کرتے ہیں لیکن مایوسی بھی حل نہیں۔ میں سمجھتا ہوں تدبر اور تفکر کی ضرورت ہے۔'' جو بات افتخار شفیع اور اعجاز شفیع کو اچھی لگتی ہے بس وہی دہرانے کی ضرورت ہے:

When wealth is lost, nothing is lost; when health is lost, something is lost; when character is lost, all is lost.

15

شیخ محمد سلیم

(میما گروپ)

معمولی آغاز

''اخلاق، ایثار، دیانت اور امانت جیسی خوبیاں ہی انسانیت کی اصل معراج ہیں۔ دولت مند ہونا کامیابی کی علامت نہیں۔ ہماری سوسائٹی میں دولت ہی معیار بن گیا ہے اور اخلاقی تصورات پسِ پشت چلے گئے ہیں''۔ شیخ محمد سلیم نے یہ بات کہی اور پھر اپنی کہانی کا آغاز کیا۔

''دولت اللہ کا انعام ہے۔ وہ دولت کیوں دیتا ہے، کب دیتا ہے اور کیسے دیتا ہے یہ سب اسی کے فیصلے ہیں۔ ہمارا تعلق چنیوٹ سے ہے۔ یہ 114 برس پہلے کی بات ہے جب 1900 کے اوائل میں میرے دادا کراچی پہنچے۔ ان دنوں چنیوٹ سے جو بھی شخص نکلتا وہ کلکتہ اور مدراس پہنچ جاتا لیکن حاجی محمد اسماعیل صاحب نے قسمت آزمانے کے لیے کراچی کا انتخاب کیا اور وہاں ایک چھوٹا سا کاروبار شروع کیا۔ میں اپنے دادا کو نہ دیکھ سکا وہ میری پیدائش سے پہلے ہی اس دنیا سے رخصت ہو گئے لیکن ان کی شرافت اور دیانت کے قصے سنتا رہا۔ ان کی وفات کے بعد ان کے بیٹوں نے اسی محنت اور جاں فشانی سے کاروبار جاری رکھا۔

MIMA محمد اسماعیل، محمد اسلم پرائیویٹ لمیٹڈ (Muhammad Ismail Muhammad Aslam Pvt. Ltd.) کا مخفف ہے یعنی میرے دادا اور میرے والد کے ناموں سے منسوب۔ میرے والد حاجی محمد اسلم ودھاون جنھوں نے دادا کے کاروبار کو آگے بڑھایا 1958 میں فوت ہوئے۔ میں اس وقت سندھ مدرسہ میں میٹرک کا طالب علم تھا۔ ان کی اچانک وفات کے بعد گھر اور کاروبار کی تمام ذمہ داریوں کا بوجھ میرے کندھوں پہ آ گیا۔ ہم متوسط طبقہ کے کاروباری لوگ تھے۔ گذر بسر عزت سے ہوتی۔ سات بھائی دیگر اہلِ خانہ اور والدہ۔ اس وقت میرے سامنے کوئی بڑا وژن نہ تھا۔ خاندان کو

کیسے چلانا ہے' بس یہی سوچ روبرو تھی۔ دو پشت سے ہمارا کام چمڑے کی آڑھت تک محدود رہا۔ ہم خام چمڑا خریدتے اور آگے بیچ ڈالتے۔ لگا بندھا کاروبار اور محدود سوچ۔ جب کاروباری ذمہ داری میرے کندھوں پہ پڑی تو سوچ کے نئے دروازے کھلنے لگے۔ سب سے پہلے میں نے ایک موٹر سائیکل خریدی۔ ہر روز گھر سے نکل کر پہلے چھوٹے بھائی کو کالج چھوڑتا اور پھر خود کام پہ چلا جاتا۔ میں کسی بڑی منزل کی تلاش یا کسی بڑے خواب کی تعبیر کے لیے گھر سے نہیں نکلا تھا۔ یہ محض باعزت زندگی گذارنے کا معاملہ تھا۔ تین چار سال بعد جب میں بیس سال کی عمر کو پہنچا تو مجھے احساس ہونے لگا کہ میں تو اپنی صلاحیت سے بہت کم کام کرتا ہوں۔ مجھے کوئی بڑا کام کرنا چاہیے۔ چمڑے کی آڑھت میں ظہر کی نماز کے بعد فرصت ہی فرصت تھی۔ مجھے رہ رہ کے خیال آتا کہ مجھے وقت ضائع نہیں کرنا چاہیے کیونکہ جو لوگ وقت ضائع کرتے ہیں وقت انھیں ضائع کردیتا ہے۔

ایک بڑا Vision

میں نے اپنے اردگرد دیکھا تو چنیوٹی شیخوں اور میمن برادری کے بڑے بڑے کارخانے نظر آئے۔ جن کی کامیابی انسان کو متحیر کرتی تھی۔ میرا حوصلہ بڑھا اور میں نے بھی ایک ٹینری لگانے کا فیصلہ کیا۔ یہ ایک مشکل فیصلہ تھا لیکن تجربے نے مجھے خوداعتمادی بھی سکھادی۔ شب و روز محنت کے نتیجہ میں ٹینری لگ گئی تو مجھے محسوس ہوا کہ میں اگلی منزل پہ پہنچ گیا ہوں۔ میں اب محض تاجر نہیں بلکہ ایک صنعت کار تھا۔ کامیابی کا احساس انسان کو اور حوصلہ دیتا ہے اور یوں مجھے خیال آیا کہ اب ایکسپورٹ کے میدان میں بھی قسمت آزمانا چاہیے۔ کچھ عرصہ بعد میں نے یہ کام بھی شروع کردیا۔ 1974 تک میں اور میرے بھائی کاروبار میں جم چکے تھے۔ میں نے کام کا آغاز والد کی وفات کے بعد 1958 میں کیا تھا اور اب سولہ سال کی محنت کا حاصل میرے روبرو تھا۔ کامیابی نے یہ بھی سکھایا کہ کاروبار میں لکیر کا فقیر نہیں رہنا چاہیے۔ نئی باتوں کا سیکھنا بھی ضروری ہے۔ ثبات ایک تغیر کو ہے زمانے میں۔ میں نے اپنے دو چھوٹے بھائیوں کو لیدر ٹیکنالوجی میں ڈپلومہ کے لیے انگلینڈ بھیج دیا۔

اسی دوران ہم نے سپین کے ایک صنعت کار اور ٹینریوں کے مالک سے مل کر ایک جوائنٹ وینچر کا آغاز

کیا۔ یہ مشترکہ کام ہماری محنت اور دیانت کا ثمر تھا۔ میں نے ایک بار ان بیرونی سرمایہ کاروں سے پوچھا کہ انھوں نے ہمارے ساتھ مل کر اتنی بڑی Investment کیوں کی تو ان کا کہنا تھا کہ ہم نے کاروبار کے آغاز سے پہلے آپ کے بارے میں بہت چھان بین کی تھی۔ ہمیں آپ کے متعلق بہت قابلِ رشک معلومات ملیں۔ کاروباری حلقوں میں ہر شخص نے یہی کہا کہ آپ ایماندار اور قابل بھروسہ ہیں۔ مجھے یہ سن کے بے حد خوشی ہوئی۔ یہ گواہی ہمارے بزرگوں کے حسنِ کردار کا ثبوت تھی۔ آج بھی ان کی بات یاد آتی ہے تو احساس ہوتا ہے کہ اگر ہم دیانت کو اپنا شعار بنالیں تو اس ملک میں کتنی سرمایہ کاری ہوسکتی ہے۔ اس جوائنٹ وینچر کی بدولت ہم نے بہت ترقی کی۔ میں ان لوگوں کی محنت اور لگن دیکھتا تو حیران رہ جاتا۔ اب میرا ایک ہی عزم تھا کہ ہمیں سپین اور اٹلی کے معیار پہ جانا ہے اور پھر ایک روز ہم نے واقعی ان حدود کو پالیا۔ بین الاقوامی حریفوں پر ہماری کامیابی کی ایک وجہ Cost of business میں کمی تھی۔ میں نے جو سب سے بڑا سبق سیکھا وہ یہی تھا کہ منافع بڑھانے کی ایک صورت اخراجات میں کمی اور بہتر سے بہتر کوالٹی کا لیڈر بنانا ہے۔ میں نے ایک اور بات جوان سے سیکھی وہ یہ تھی کہ کاروبار کو کہیں رکنا نہیں چاہیے۔ اگر کاروبار رک گیا تو پھر یہ آگے نہیں جاتا پیچھے کی طرف آتا ہے۔ ہر انسان کے پاس ایک وژن بھی ہونی چاہیے۔ ایک بڑا خواب! اور جب وہ خواب پورا ہو جائے تو کوئی اور خواب دیکھنا چاہیے۔ زندگی ایک تسلسل کے ساتھ آگے بڑھنے کا نام ہے۔

میرے اصول۔ محنت' دیانت اور جدوجہد

محنت میرا سب سے پہلا اصول ہے۔ میں نے سب کچھ بھلا کر صرف کام کیا ہے۔ کاروبار کے ابتدائی دنوں میں' میں فجر کی نماز سے لے کر رات گیارہ بجے تک کام کرتا تھا۔ میں نے بزرگوں سے یہی سبق سیکھا تھا کہ اللہ محنت میں برکت ڈالتا ہے۔

میرا دوسرا اصول دیانت ہے۔ کاروباری افراد پہ بددیانت ہونے کا الزام ان کی توہین ہی نہیں ایک ناقابلِ معافی جرم بھی ہے۔ جو شخص بددیانتی کی راہ پہ چل نکلے وہ تاجر نہیں۔ قومی سطح پر ہمارے زوال کی ایک وجہ اخلاقی تنزل بھی ہے۔ ہم جھوٹ بولتے ہیں جس کی وجہ سے بنیاد ہی غلط پڑتی ہے۔ بددیانتی

ہمیشہ اوپر سے شروع ہو کر نیچے تک جاتی ہے۔ اگر مالک بد دیانت ہوں تو ملازمین کو بد دیانتی سے کوئی نہیں روک سکتا اور پھر یہ روگ سارے معاشرے میں سرایت کر جاتا ہے۔

تیسرا اصول مسلسل جدوجہد ہے۔ کاروبار میں بہت سے ایسے موقع آئے جب بہت نقصان اٹھانا پڑا لیکن میں نے ہمت نہیں ہاری اور جدوجہد میں کوئی کمی نہیں رکھی۔ یہ وسیع کاروبار جدوجہد کا ہی نتیجہ ہے۔

اپنا کام

میں فطری طور پر رجائیت پسند (Optimist) ہوں۔ میں نے ساری دنیا گھومی ہے۔ میں اپنے تجربے کی روشنی میں کہہ سکتا ہوں کہ ایک تابناک مستقبل ہمارا منتظر ہے۔ یہ کچھ ہی وقت کی بات ہے۔ تبدیلی بہت دور نہیں۔ اگر ہمارے ملک میں جمہوری نظام چلتا رہا تو کچھ ہی عرصہ میں حالات سدھر جائیں گے۔ ہمیں صرف جھوٹ چھوڑنا ہے اور کرپشن پہ قابو پانا ہے۔ ہمارے لوگ محنتی بھی ہیں اور ذہین بھی اور اب ہماری نئی نسل تعلیم کے ساتھ ساتھ جدید Technology سے بھی روشناس ہو رہی ہے۔ مجھے صرف ایک شکایت ہے کہ نوجوان Entrepreneur کیوں نہیں بنتے۔ انسان کو خود اپنی قسمت کا مالک بننا چاہیے۔ ملازمت لینے سے کہیں اچھا ہے کہ کسی اور کو ملازمت دی جائے۔ میں نے دنیا کے مختلف ملکوں اور قوموں کی کارکردگی اور صلاحیتوں کا مشاہدہ کیا تو مجھے علم ہوا کہ دنیا بہت بڑی ہے۔ مواقع بھی بہت زیادہ ہیں۔ صرف ہمت' حوصلہ اور دور اندیشی درکار ہے۔ مزید براں جدید Technology کا حصول آج کی دنیا میں انتہائی اہم ہے۔

ہمارے ہاں ابھی تک پرانی اقدار سے محبت کی جاتی ہے۔ ہمارے گھر اکٹھے ہیں' ہمارا کاروبار بھی اکٹھا ہے۔ اتفاق اور محبت کا یہ درس ہماری والدہ نے دیا۔ چنیوٹی شیخ کمیونٹی کی ایک خوبی یہ بھی ہے کہ وہ دینے میں بھی کسی سے کم نہیں۔ یہی سبق ہم نے اپنے بزرگوں سے لیا اور اسی پہ چلنے میں ہماری کامیابی ہے۔ اللہ تعالیٰ نے ہمیں نوازا ہے تو ہمیں ان نعمتوں سے دوسروں کو مستفید بھی کرنا ہے۔

تقریباً 25 سال قبل میں نے فیصلہ کیا کے مجھے کاروبار کے علاوہ فلاحی اور رفاہی کاموں میں وقت دینا

چاہیے۔ گزشتہ 25 سال سے میں چنیوٹ انجمن اسلامیہ کے مینیجنگ ٹرسٹی کی حیثیت سے انجمن کے مختلف اداروں کی دیکھ بھال کر رہا ہوں۔ چنیوٹ انجمن اسلامیہ کے بانی، ڈونرز اور سپورٹ کرنے میں چنیوٹ برادری کے معروف حضرات شامل ہیں۔ چنیوٹ انجمن اسلامیہ پاکستان میں کراچی، لاہور، فیصل آباد اور چنیوٹ میں اس وقت اسکولوں، ہسپتالوں، میٹرنٹی ہومز اور ڈسپنسریوں کی شکل میں غریب اور نادار لوگوں کی خدمت کر رہی ہے۔ انجمن ذات، زبان اور نسل کے فرق سے قطع نظر ہو کر ضرورت مند لوگوں کی مدد میں مصروف ہے۔ ہماری برادری کے زیادہ تر لوگ مذہبی رجحان رکھتے ہیں۔

فیضانِ نظر

شیخ محمد سلیم نے سندھ مدرستہ الاسلام سے میٹرک تک تعلیم حاصل کی اور بس...... یہ ساری باتیں جن میں دنیا بھر کی دانش سمٹی ہوئی ہے انھیں کہاں سے ملیں۔ کسی نے سچ کہا ''تجربہ بہت بڑا استاد ہے لیکن اس کی اجرت بہت گراں ہے''۔ شیخ محمد سلیم نے یہ باتیں تجربے سے سیکھیں یا پھر یہ کسی کی نظر کا فیض ہے کہ موٹر سائیکل سے اپنا سفر شروع کرنے والا ایک شخص پاکستان کے ایک بڑے کاروباری گروپ کا سربراہ بن جاتا ہے اور جو اتنی دولت اور آسائش کے باوجود وقت ضائع نہیں کرتا کیوں کہ اسے یقین ہے کہ جو وقت ضائع کریں وقت انھیں ضائع کر دیتا ہے۔

میاں حبیب اللہ

(ڈی ایم ٹیکسٹائل)

بزرگوں کی کہانی

''ہم صنعت کار صنعتوں کا جال بچھا کے ملک کی خدمت کرتے ہیں لیکن حکومت ہماری حوصلہ افزائی نہیں کرتی۔ ہمارے ملک میں صنعت کے لیے ماحول سازگار نہیں''۔ میاں حبیب اللہ نے جب یہ بات کہی تو ماضی کی ساری کہانی ان کے روبرو تھی۔ میاں حبیب اللہ کا کہنا تھا کہ ''تقسیمِ ہند سے تقریباً بیس سال پہلے میرے دادا کو مدراس جانے کا موقع ملا۔ ہماری برادری کے زیادہ تر لوگ اس وقت کلکتہ میں تھے تاہم چند گھرانے مدراس بھی پہنچ چکے تھے۔ مدراس جانے والوں میں کریسنٹ گروپ کے لوگ بھی شامل تھے۔ ہم نے چنیوٹی روایت کی پیروی کرتے ہوئے وہاں کچے چمڑے کا کاروبار شروع کیا اور کچھ عرصہ کے بعد ایک ٹینری لگائی۔ ہم زیادہ تر انڈین ایئر فورس کو لیدر جیکٹ فراہم کرتے تھے۔ کام بہت اچھا تھا اور اس میں روز افزوں ترقی بھی ہو رہی تھی تاہم پاکستان بننے کے بعد ہم نے واپس اپنے وطن آنے کا ارادہ کیا۔ پاکستان میں ابھی ٹینری کا کاروبار مستحکم نہ ہوا تھا۔ ہم نے صورت حال کو بھانپا اور اپنا شعبہ بدل کر جننگ اور کاٹن میں چلے گئے۔ ٹھیکے پہ جننگ فیکٹری حاصل کی اور دو سال بعد اپنی مل لگانا شروع کر دی۔ زینت ٹیکسٹائل مل فیصل آباد کا آغاز ہم ہی نے کیا تھا۔ اس ملز کو بعد میں سرگودھا گروپ نے خرید لیا۔ وہ بھی ہماری طرح چنیوٹ کے شیخ ہیں۔ میرے دادا حاجی دوست محمد نے ٹیکسٹائل کو ہی اپنانے کا فیصلہ کر رکھا تھا۔ 1958ء میں راولپنڈی میں ڈی ایم ٹیکسٹائل مل کے نام سے ایک نئی ٹیکسٹائل ملز کا آغاز کیا۔ وہ بہت محنتی اور ایماندار تھے۔ نفع نقصان کے لیے انہوں نے کبھی جھوٹ نہیں بولا۔ دولت سے انہیں کبھی محبت ہوئی اور نہ کبھی انہیں دولت کے چھننے کا غم ہوا۔ ان کی سمجھ بوجھ اور فہم و فراست کی ایک دنیا گواہ ہے۔ ان کی تعلیم صرف پانچ جماعتوں تک تھی لیکن انہوں نے پچیس ہزار سپنڈلز کی مل کی بنیاد رکھی اور

پھر اس منصوبے کو تکمیل تک بھی پہنچایا۔ انٹرپرینیور کو رسمی تعلیم سے زیادہ کام کا تجربہ اور انڈسٹری کا علم درکار ہوتا ہے۔ انٹرپرینیور کی سب سے بڑی خوبی Drive اور Initiative ہے۔ اگر وہ ذہین بھی ہے تو باقی ہر کمی پوری ہو جاتی ہے۔ حاجی دوست محمد کسی سکول میں نہیں گئے لیکن زمانے کی درس گاہ نے ان کی جھولی تجربوں کی دولت سے بھر رکھی تھی۔ میرے دادا اور والد کو مذہب سے بھی خصوصی لگاؤ تھا۔ والد آخری عمر میں تبلیغی جماعت سے منسلک ہو گئے اور کاروبار کی تمام تر ذمہ داری ہم پر آن پڑی۔ مختلف وجوہات کی بناء پر ہم صرف ٹیکسٹائل کے شعبہ تک محدود ہو کے رہ گئے۔ اس لیے گزشتہ دہائی میں کاروبار کی عمومی صورت حال کے پیش نظر ہمیں نقصان کا سامنا کرنا پڑا۔ تاہم اس دوران بھی ہم نے ایمانداری اور محنت کا دامن نہیں چھوڑا۔ کامیابی کا راستہ ہموار نہیں ہوتا' کتنے ہی نشیب و فراز ہیں..... خود اعتمادی ہو تو ہر نشیب و فراز کامیابی کی طرف لے جاتا ہے۔ ہماری کاروباری ساکھ پہ آج بھی کوئی انگلی نہیں اٹھاتا۔ صنعتی ترقی کا سیاسی صورت حال سے گہرا تعلق ہے۔ امن وامان کے بغیر کاروبار نہیں ہو سکتا۔ کاروبار اور سرمائے کو تحفظ چاہیے۔ جب تک تحفظ نہیں ملتا اس وقت تک کوئی شخص سرمایہ لگانے کے لیے تیار نہیں ہوتا۔ ہماری خواہش ہے کہ ہم چنیوٹ میں بھی ایک فیکٹری لگائیں لیکن وہاں بنیادی سہولتیں نہ ہونے کی وجہ سے یہ خواب ابھی تک پورا نہیں ہو سکا۔ اس شہر کا ہم پر بہت حق ہے۔ ہم پر ہی کیا موقوف پوری شیخ کمیونٹی پر اس شہر اور اس کے لوگوں کا حق ہے۔ اس مٹی نے ہمیں عزت اور آبرو سے زندہ رہنے کا ڈھنگ سکھایا۔ چنیوٹ کے گڑھا محلّہ میں ہمارا گھر ابھی تک موجود ہے۔ لیکن اس گھر سے اب کوئی رابطہ نہیں۔ میرے دادا نے خدمت خلق کے لیے دو ٹرسٹ بھی بنوائے' حاجی دوست محمد ٹرسٹ اور خدیجہ بی بی ٹرسٹ۔ ان اداروں سے ہم اپنی بساط کے مطابق لوگوں کی مدد کرتے ہیں۔ تاہم اس ضمن میں ہم کوئی تشہیر پسند نہیں کرتے۔ ہمارا کاروبار پاکستان کی سرحدوں کے اندر ہے۔ کسی اور ملک میں جا کے رہنا ہمارے لیے ناقابل تصور ہے۔ سینما' انٹرٹینمنٹ' جواء اور ہوٹلنگ میں انوسٹمنٹ سے ہم پرہیز کرتے ہیں۔ ہم بہترین Tax Payers ہیں۔ ہم sons of soil ہیں۔ ہمیں صرف اپنی دھرتی راس آتی ہے۔

میرے آئیڈیلز

میاں محمد عبداللہ اور ایس ایم منیر...... یہ دو لوگ میرے آئیڈیل ہیں۔ کاروبار میں بھی اور زندگی کے عام اصولوں میں بھی۔ یہ دونوں کاروبار میں عروج پر پہنچے۔ یہ دونوں قومی سوچ کے حامل ہیں۔ جو کماتے ہیں پاکستان میں لگاتے ہیں اور محنت پر یقین رکھتے ہیں۔ یہ منافع کم لیتے ہیں۔ بہترین مارکیٹنگ کرتے ہیں اور دوسروں کی مدد بھی کرتے ہیں۔ ایس ایم منیر کی کامیابی کی ایک وجہ بہترین ٹائم مینجمنٹ ہے۔ شہزادہ عالم منوں میری بیگم کا بھائی تھا۔ اس نے بھی مجھے متاثر کیا۔ وہ ٹیکسٹائل کی دنیا کا بے تاج بادشاہ تھا۔ نیشنلائزیشن کے غیر منصفانہ فیصلے کے باوجود اس نے صنعت خصوصاً ٹیکسٹائل کے میدان میں ایک انقلاب برپا کر دیا۔ میاں منشا نے بھی ناقابل یقین کامیابی حاصل کی ہے۔ اب تو وہ دنیا بھر میں نام پیدا کر رہا ہے۔ اس کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ وہ وقت ضائع نہیں کرتا۔ اگر وقت آپ کی گرفت میں ہو تو آپ کم عرصہ میں بہت سا کام کر سکتے ہیں۔

حکومتوں کے فیصلے

پاکستان میں حکومتوں نے کاروبار کے فروغ کے لیے اچھے فیصلے نہیں کیے۔ صرف نیشنلائزیشن کی مثال لے لیں جس کی وجہ سے پاکستان ترقی کے ایک عظیم موقع سے محروم رہ گیا۔ بڑی بڑی صنعتوں کے علاوہ آئل' رائس' جننگ اور آٹے کی ملوں کو بھی حکومت نے اپنے قبضہ میں کر لیا۔ میرے ایک دوست کی جننگ فیکٹری تھی اس پر قبضے کے بعد وہاں پر موجود بھینسوں کو بھی اس کے حوالے نہ کیا گیا۔ بھینس کو نیشنلائز کرنے کا یہ عجیب واقع تھا۔ کئی ماہ تک ان بھینسوں کا دودھ حکومت پاکستان پیتی رہی۔ میرے ایک اور دوست کو جو ایک گھی مل کے مالک تھے اپنے دفتر سے بریف کیس اور عینک بھی اٹھانے کا موقع نہ دیا گیا۔ ان سب باتوں نے کاروباری لوگوں کو مایوس کر دیا۔ بڑے بڑے صنعت کار تو حیران تھے ہی چھوٹے کاروباری بھی خوف زدہ ہو گئے۔ لوگوں نے کہا ہم دکان کھول لیں گے لیکن انڈسٹری نہیں لگائیں گے۔ یہ ایک بہت بڑا سیٹ بیک تھا۔ اس طرح سے ٹوٹا ہوا اعتماد واپس آنے میں کئی دہائیاں لگتی ہیں۔ ان

دنوں بھی حالات میں بہتری کی ضرورت ہے۔ بجلی مہنگی، گیس مہنگی، مزدوری زیادہ اور ٹیکس ناقابلِ برداشت۔ ہمارا دھاگہ اور کپڑا چین جاتا تھا اب انڈیا اس مارکیٹ پر قبضہ جما رہا ہے۔ ماضی میں ہماری اہم برآمدات کیا تھیں، کارپٹ، سرجیکل کا سامان، سپورٹس کا سامان، لیدر اور لیدر گڈز، ٹیکسٹائل کی مصنوعات، کپاس اور چاول...... یہ تمام ہماری پہچان تھیں لیکن اب ان شعبوں میں آپ کو مایوسی کی فضا نظر آئے گی۔ ان صنعتوں میں لاکھوں مزدور کام کرتے ہیں۔ یہ صنعت کاروں کا سوال نہیں ان لاکھوں چولہوں کا سوال بھی ہے۔ کہیں ایسا نہ ہو کہ کسان اپنی پیداوار نذرِ آتش کرنے لگیں اور صنعت کار ایک بار پھر کام چھوڑ دیں۔ ہمیں ان امور پر بھی توجہ دینا ہوگی۔ اگر حکومت نے Enabling Environment قائم نہ کیا تو صنعتی میدان میں ترقی ایک بار پھر رک سکتی ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ایک اچھے انٹرپرینیور کو ان حالات میں ہی اپنا راستہ بنانا پڑتا ہے۔ ہم نے ماضی میں بھی ایسا کیا اور مستقبل میں بھی ایسا ہی کریں گے لیکن حکومتوں کو بھی بہر حال اپنی ذمہ داری نبھانی چاہیے۔

میں نے کاروبار کیسے شروع کیا

میں نے اپنے کام کا آغاز ستر کی دہائی میں کیا۔ اس وقت میرے پاس کل پچھتر ہزار روپے تھے۔ میں نے فیصل آباد میں اس رقم سے کپڑے کی کچھ لومیں لگائیں۔ لیکن یہ کام اچھے طریقے سے نہ چل سکا۔ میرے پاس سرمایہ بھی اتنا ہی تھا۔ مجھے خدشات گھیرنے لگے کہ اب کیا ہوگا۔ ایک بار رات کے وقت میں پریشانی کے عالم میں ٹہل رہا تھا۔ اچانک خیال آیا کہ مجھے کپڑے کے تھیلے بنانا چاہئیں۔ ان دنوں مارکیٹ میں جوٹ کے تھیلوں کی مانگ تھی۔ چینی، کھادیں، آٹا اور اس طرح کی مختلف اشیاء کے لیے مشرقی پاکستان سے آنے والے جوٹ کے تھیلے استعمال ہوتے۔ میرے اس آئیڈیا کو کسی نے پسند نہ کیا۔ لوگوں کو خیال تھا کہ کپڑے کا تھیلا کمزور ہونے کی وجہ سے پھٹ جائے گا اور کسی کام کا نہ رہے گا۔ مجھے اپنے آئیڈیا کی کامیابی پہ یقین تھا۔ میں نے ان سے کہا تھیلا پھٹ گیا تو میرا نہ پھٹا تو تمھارا۔ تم اسے خرید کر آزماؤ تو سہی۔ میں نے فیصل آباد میں گھنٹہ گھر کے قریب جہانگیر پلاؤ کی مشہور دکان کے اوپر ستر روپے کرایہ پر ایک دفتر لیا اور والد صاحب کے گیراج میں چند عورتوں کو بٹھا کر تھیلے سینے لگا۔ سیکڑوں

لوگوں میں سے صرف سروسز کے احمد مختار اور احمد سعید اور میرے ایک اور دوست میاں ہمایوں میرے کام آئے۔ انھوں نے کچھ تھیلے خریدنے کا وعدہ کیا یوں[16] کمیرا خرچہ پورا ہونے لگا اور میرے تھیلوں کا معیار بھی بڑھنے لگا۔ میں نے ملک بھر میں پندرہ سو سے زیادہ کاروباری افراد اور اداروں کو خط لکھے کہ وہ اپنی مصنوعات کے لیے مجھ سے تھیلے خریدیں۔ فرٹیلائزر، سیمنٹ، شوگر، کیمیکل، ٹیکسٹائل اور فلور ملز......لیکن لوگوں کا ابھی تک یہی خیال تھا کہ یہ تھیلا کمزور ہے اور اس کے پھٹنے کے بعد ان کے ہاتھ کچھ نہ آئے گا۔ میرے کاروبار پہ ناکامی کے سائے منڈلا رہے تھے کہ اچانک ایک ناقابلِ یقین واقع رونما ہوا، یعنی سقوطِ ڈھاکہ۔ بنگلا دیش بنا اور ساتھ ہی جوٹ کی صنعت بیٹھنے لگی اور جوٹ کے بنے ہوئے تھیلے مارکیٹ سے غائب ہوگئے۔ وہی لوگ جو میرے خط کا جواب تک نہ دیتے تھے مجھے دھڑا دھڑ فون کرنے لگے اور میں جو ہر روز دس بیس تھیلے بناتا تھا سوا لاکھ تھیلے روزانہ پر پہنچ گیا۔ یہ ایک آئیڈیا کی کامیابی تھی۔ میں نہیں جانتا کہ یہ آئیڈیا کیسے میرے ذہن میں آیا۔ اس میں یقیناً کاروباری ماحول، تربیت اور سوچ کا حصہ ہوگا۔

چنیوٹ کی مٹی اور فیصل آباد کی سوتر منڈی

چنیوٹ کی مٹی بہت زرخیز ہے۔ اس کے پانی میں بھی تاثیر ہے۔ یہاں کے رہنے والے شیخوں کے علاوہ اور بھی بہت سے لوگوں نے ترقی کی ہے۔ اب تو یہ شہر فرنیچر کی ایک بہت بڑی مارکیٹ بن چکا ہے۔ چنیوٹی شیخ منفرد لوگ ہیں۔ محنت، کفایت شعاری جیسے اہم اصول انھوں نے اپنائے۔ ہمارے بزرگ اپنی ذات پر کچھ خرچ نہیں کرتے تھے۔ میرے دادا نے ساری عمر چند سفید کپڑوں میں گذار دی۔ جہاں وہ کاروبار میں سچائی کے قائل تھے، زکوٰۃ بھی پوری دیتے اور اکثر کہتے کہ کامیابی کا تعلق اللہ کی راہ میں خرچ کرنے سے بھی ہے۔ بارگین کرنا ہماری گھٹی میں ہے۔ ہمارے ایک دوست کا کہنا ہے کہ ہم لوگ Marks & Spencer یا Selfridges میں بھی چلے جائیں تو کم از کم ایک بار ڈسکاؤنٹ کے لیے ضرور کہتے ہیں۔ ہمارے بزرگ بچوں کو تربیت کے لیے اپنے دوستوں کے پاس بھیج دیتے۔ ایک سخت استاد کی یہ تربیت بہت کام آتی۔ چنیوٹی کمیونٹی نے کوئی ایسا کاروبار نہیں کیا جس سے اخلاقی اصول

پامال ہوتے ہوں۔ یہاں تک کہ ہمارے بزرگ ہوٹل اور سینما کھولنے کو بھی برا سمجھتے تھے۔

نئی نسل کو میں یہی پیغام دوں گا کہ وہ نوکری کی بجائے کاروبار کا راستہ اختیار کریں۔ سب سے پہلے انھیں چاہیے کہ وہ بڑی احتیاط سے وہ کام منتخب کریں جو کرنا چاہتے ہیں پھر اس کام میں مکمل مہارت حاصل کریں۔ یا تو وہی کام چھوٹے پیمانے پر شروع کیا جائے یا پھر ایسے ہی کاروبار میں ملازمت اختیار کر لی جائے۔ جب کچھ دیر بعد خوب تجربہ ہو جائے تو پھر اپنا کام شروع کرنا چاہیے۔ کام کا آغاز چھوٹا ہو تو اس کے ساتھ Grow کرنا بہت فائدہ مند ہوتا ہے۔ میں نے کاروبار کے بہت سے گر فیصل آباد کی سوتر منڈی سے سیکھے۔ سیکھنے کے لیے اس سے اچھی اور کوئی جگہ نہیں لیکن اب یہاں بھی غلط رجحانات کو فروغ مل رہا ہے۔ کچھ لوگ کہتے ہیں کہ اب یہ سوتر منڈی کی بجائے پیسے کی منڈی بن گئی ہے۔

میری سیاست

میرا عملی سیاست سے کبھی تعلق نہیں رہا۔ میں نے بزنس کی سیاست میں نام پیدا کیا۔ پنڈی چیمبر آف کامرس کی صدارت کے بعد مجھے بہت عروج ملا۔ یہاں تک کہ مجھے وفاقی وزیر بنا دیا گیا۔ یہ بھی ایک دل چسپ واقعہ ہے۔ میں ان دنوں فیڈریشن آف چیمبرز فار کامرس اینڈ انڈسٹریز کا صدر تھا۔ فیڈریشن ہر سال ایکسپورٹ ٹرافی دینے کے لیے سالانہ تقریب کا اہتمام کرتی۔ یہ تقریب کسی ہوٹل میں ہوتی اور محدود سے لوگ مدعو کیے جاتے۔ میں نے سوچا کہ اس بار کم از کم پانچ ہزار افراد کو شرکت کرنا چاہیے تا کہ کاروباری حضرات کو عزت ملے اور انھیں اپنی اہمیت کا احساس ہو۔ جگہ کے لیے شاہی قلعہ لاہور کا انتخاب ہوا اور وزیراعظم بے نظیر بھٹو نے اس تقریب میں شرکت کی دعوت قبول کر لی۔ یہ تقریب میری انتظامی صلاحیتوں کا امتحان تھی۔ میں نے ملک بھر کے بڑے بڑے کاروباری افراد کے علاوہ غیر ملکی سفیروں اور بیرونی وفود کو بھی مدعو کیا۔ وزیراعظم جب اس تقریب میں پہنچیں تو لوگوں کی اتنی بڑی تعداد دیکھ کر حیران رہ گئیں۔ آٹھ ہزار افراد پر مشتمل اس طرح کی تقریب پاکستان میں اس سے پہلے کبھی نہ ہوئی تھی۔ وزیراعظم کے لیے بھی یہ ایک بہترین موقع تھا کہ وہ اپنی بات ساری دنیا تک پہنچا سکیں۔ اس

کامیاب تقریب کے بعد انھوں نے مجھے وفاقی کابینہ میں شمولیت کی دعوت دے دی۔ یوں مجھے ملکی سطح پر خدمت کا موقع ملا۔

''ہم صنعت کار خون پسینہ ایک کرتے ہیں لیکن حکومت اپنا کردار ادا نہیں کرتی''۔ میاں حبیب اللہ نے اپنے تجربوں کو ایک بار پھر دہرانا چاہا۔ ''ماحول سازگار ہو تو پاکستانی انٹرپرینیور بہت آگے جانے کی صلاحیت رکھتا ہے''۔ میری نظروں میں فیصل آباد کے ایک گھر کی تصویر ابھرتی ہے۔ گیراج میں بیٹھی عورتیں۔ چند تھیلے ہر روز اور پھر سوا لاکھ تھیلے روزانہ۔ انٹرپرینیورشپ ایک اچھوتے خیال کا نام بھی ہے۔

17

احسن سلیم

(کریسنٹ گروپ)

''دولت ایک خاص حد تک پہنچنے کے بعد کشش کھو دیتی ہے۔ اس کے بعد یہ اپنے لیے نہیں اوروں کے لیے ہونی چاہیے''۔ احسن سلیم نے یہ کہا اور ہم سندھ کلب کے خوب صورت ماحول میں بیٹھ کر باتوں میں کھو گئے۔

کاٹن کنٹری

''میری ساری زندگی کراچی میں بسر ہوئی۔ بحیرۂ عرب کے ساحل پہ آباد کبھی یہ بھی ایک ''شہر'' ہوا کرتا تھا۔ امن اور سلامتی کا گہوارہ' رنگوں اور خوشبوؤں کا مرکز۔ اس شہر کے گلی کوچوں نے مجھے محبت بھی دی اور دردمندی بھی۔ یہیں میرا بچپن گذرا' یہیں میں نے تعلیم حاصل کی اور یہیں کاروبار کے اصول سیکھے۔ جب آزادی کا بگل بجا تو کریسنٹ گروپ کا سفینہ یہیں آ کے لنگر انداز ہوا اور اب ہماری چوتھی نسل یہیں کاروبار میں مشغول ہے۔ کریسنٹ محض ایک نام نہیں بلکہ ایک معتبر روایت ہے۔ میں کریسنٹ کی کہانی کا آغاز قیامِ پاکستان سے کروں گا کیوں کہ اس سے پہلے کے واقعات میں میرا کوئی کردار نہیں۔ ہمارے دادا اور ان کے بھائی ایک وسیع کاروبار چھوڑ کر پاکستان پہنچے۔ یہ ایک نیا امتحان تھا۔ ایک بھائی لاہور' ایک فیصل آباد' ایک کراچی میں قیام پذیر ہوئے اور ایک مدراس میں ہی رہے۔ ہندوستان میں ہمارا زیادہ تر کام چمڑے کا تھا لیکن پاکستان آ کر ہم نے چمڑے سے ہٹ کر اور کاروبار شروع کرنے کا فیصلہ کیا۔ یہ ایک Strategic Shift تھی۔ ہمارے بزرگوں کا خیال تھا کہ پاکستان ایک Cotton Country ہے اس لیے اب ہمیں کاٹن میں مقام بنانا چاہیے۔ یوں ہم نے ایک جننگ فیکٹری کی خریداری سے اپنے کام کا آغاز کیا۔ پھر سرگودھا' ملتان' خانیوال' نواب شاہ' سانگھڑ' اُڈیرو لعل...... جہاں جہاں کاٹن نظر آئی ہم بھی وہاں پہنچے لگے۔ زندگی جدوجہد اور ارتقاء کا نام ہے۔ جننگ کے بعد ہمارا اگلا

قدم ٹیکسٹائل تھا۔ کریسنٹ ٹیکسٹائل کے نام سے فیصل آباد میں لگنے والی ٹیکسٹائل مل پاکستان کی اولین ملوں میں شمار ہوتی ہے۔ 1959 میں کریسنٹ شوگر مل لگی۔ انھی دنوں ہم نے ایک Shipping کمپنی بھی بنائی اور الشمس نامی ایک بحری جہاز مشرقی اور مغربی پاکستان کے درمیان رابطے کا ذریعہ بن گیا۔ اس جہاز نے محبت کے بہت سے رشتوں کو پروان چڑھایا لیکن یہ محبت کافی ثابت نہ ہوئی۔ سقوط ڈھاکہ کے بعد یہ جہاز حجاج کے لیے مخصوص کر دیا گیا۔ ادھر نئے کاروباری مواقع کی تلاش ساتھ ساتھ جاری تھی لہٰذا ہم نے پٹ سن اور انشورنس میں بھی کام کیا۔

میری عملی تربیت کا آغاز میرے چچا مظہر کریم کی نگرانی میں ہوا۔ ابتدائی تعلیم کے بعد مجھے کچھ عرصہ کے لیے کریسنٹ جیوٹ مل جڑانوالہ (فیصل آباد) سے منسلک کر دیا گیا۔ مظہر کریم کام کرنے میں اختیارات کی تفویض یعنی Delegation پر یقین رکھتے تھے۔ ان کے دو بہت بنیادی اصول تھے۔ پہلا اصول' آج کا کام آج ہی ہونا چاہیے یعنی کام کتنا ہی کیوں نہ ہو منیجر کی میز شام کو صاف ہونی چاہیے اور دوسرا اصول یہ تھا کہ غلطی ایک بار ہوتی ہے بار بار نہیں۔ اگر غلطی کو دہرایا جائے تو وہ غلطی نہیں جرم ہے۔ وہ ایک خوش مزاج اور خوش وضع انسان تھے۔ ان کی تربیت کی بدولت مجھے بہت کچھ سیکھنے کو ملا۔ ڈیلی گیشن کے اصول کی بدولت نہ صرف میری استعدادِ کار میں اضافہ ہوا بلکہ میرا اعتماد بھی دو چند ہونے لگا۔ مجھے پہلی بار احساس ہوا کہ اچھی Management کے لیے Delegation سے بہتر کوئی طریقہ نہیں۔ لیکن میں نے یہ بھی سیکھا کہ جس کو اختیار دیا جائے اس کی تربیت بھی ہونی چاہیے اور اس کی سمجھ بوجھ' قابلیت اور ایمان داری بھی ہر طرح کے شک وشبہ سے بلند ہونی چاہیے کیوں کہ Delegation کے بعد کچھ مشکل مقامات بھی آسکتے ہیں۔ کریسنٹ جیوٹ مل میری اولین درس گاہ تھی۔ ایک خوب صورت ابتدا جس کی خوش گوار یادیں آج بھی میرا سرمایہ ہیں۔ تاہم عملی زندگی میں میرا پہلا منصوبہ کریسنٹ سٹیل تھا۔ میں نے یہ منصوبہ بڑی محنت سے تیار کیا اور جب ہمارے بورڈ نے اس کی منظوری دی تو مجھے ہی اس پر عمل درآمد کی ذمہ داری دی گئی۔ یہ میری زندگی کا ایک اہم موڑ تھا۔

کریسنٹ کے کاروباری اصول

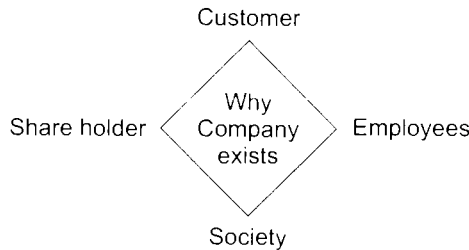
چچا کے بعد جس شخص سے مجھے بہت کچھ سیکھنے کا موقع ملا وہ میرے بڑے بھائی الطاف سلیم ہیں۔ خود ان کی

تربیت کریسنٹ گروپ کے ایک بزرگ اور میرے دادا کے بھائی محمد شفیع صاحب کی نگرانی میں ہوئی۔ الطاف سلیم منصوبہ بندی (Planning) اور حکمت عملی (Strategy) کے زبردست ماہر ہیں۔ دوراندیش' زیرک اور ذہین لیکن انھوں نے اپنے کیریئر کے عروج میں کاروبار چھوڑ کر حکومت میں شمولیت اختیار کر لی۔ انھوں نے وزیر کی حیثیت سے پرائیویٹائزیشن اور زلزلہ زدگان کی بحالی کے لیے بہت دل لگا کے کام کیا۔ حکومت کو یقیناً ایک اچھا وزیر مل گیا لیکن کاروباری دنیا ایک بہترین انٹر پرینیور سے محروم ہوگئی۔ یہ کریسنٹ گروپ کی ایک بڑی قربانی تھی۔ اچھے کاروبار کے یوں تو بہت سے اصول ہیں لیکن ہمارے اہم کاروباری اصولوں میں مندرجہ ذیل اصول سب سے نمایاں ہیں:

1۔ قانون کی مکمل پاسداری۔
2۔ حکومت کے ہر ٹیکس کی ادائیگی۔
3۔ کاروبار کے فروغ یا اضافہ کے لیے رشوت یا کمیشن کے استعمال سے مکمل پرہیز۔

کریسنٹ گروپ کا کوئی ہیڈ آفس نہیں۔ ہمارا ہر پراجیکٹ آزادانہ طور پر کام کرتا ہے۔ ہم اختیارات کی تقسیم اور Empowerment پہ یقین رکھتے ہیں۔

ہم کاروبار کیوں کرتے ہیں

اس امر میں کوئی دو آرا نہیں کہ کاروبار کا بنیادی مقصد منافع کا حصول ہے لیکن کاروبار کو قانون' اخلاق اور اقدار سے الگ نہیں کیا جا سکتا۔ منافع کی مساوی تقسیم بھی کاروبار کا اہم اصول ہونا چاہیے۔ کسی بھی کاروبار کے تین اہم کردار ہوتے ہیں: سرمایہ کار یا شیئر ہولڈر' گاہک اور ملازمین۔ اچھا کاروبار وہی ہے جو ان تینوں کے مفادات کا خیال رکھے۔ اس تکون میں اگر معاشرہ اور ماحول بھی شامل ہو جائیں تو کاروبار محض کاروبار نہیں رہتا ایک سماجی فریضہ اور عبادت کا روپ دھار لیتا ہے۔ بہتر سماج کی آرزو کے بغیر کاروبار کا تصور ہی بے معنی ہے۔

ہمارے کاروبار میں ترقی کی ایک وجہ اخلاقی اقدار بھی ہیں۔ ہم معاشرہ کی بنیادی اقدار کو نظر انداز نہیں کرتے۔ اس اخلاقی نظام کی اصل بنیاد وہ گھر اور گلی کوچے ہیں جن کا نام چنیوٹ ہے۔ ہمارے بزرگوں نے جو کچھ لیا وہیں سے لیا۔ ہمیں اس کا اعتراف ہے۔ یہی وہ اقدار ہیں جنھوں نے ہمیں دوسروں کے بارے میں سوچنے کی راہ دکھائی۔ ہم سمجھتے ہیں کہ کمپنی کے ملازمین کی ضروریات اوران کے حقوق کی مکمل پاسداری بھی ہمارا فرض ہے۔ ایمانداری کی ایک جہت' اعتماد اور بھروسہ بھی ہے۔ ملازمین اور گاہک کا اعتماد اور بھروسہ ہماری اولین ترجیح ہے۔ محنت' ایمان داری' سادگی' کفایت شعاری......وقت کے ساتھ ان اصولوں میں شاید کچھ کمی آ گئی ہو' خاص طور پر کفایت شعاری کا اب وہ عالم نہیں۔ ہماری نئی نسل آرام اور آسائش کی زیادہ قائل ہے تاہم یہ کوئی غیر معمولی بات نہیں''۔ کریسنٹ کے بارے میں ہمیشہ اچھی آراء کا اظہار ہوا۔ ایک تیئس سالہ پرانی تحریر کے مطابق:

"Crescent can be truly called a joint venture of fathers, uncles, cousins, brothers, sons & nephews. One of the oldest, largest and most distinguished business concerns in Pakistan, an exemplary tax payer and investor of every penny earned back into their business of home country"

Friday Times, April 1993.

کیا خاندانی کاروبار مشکل ہے

لوگ اکثر پوچھتے ہیں کہ ہم ایک سو سال سے اکٹھے مل کر کاروبار کیسے کر رہے ہیں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ کاروبار میں لمبے عرصہ کے لیے باہمی اعتماد ایک مشکل مرحلہ ہے۔ اس کے لیے بہت بڑے دل کی ضرورت ہے۔ ہمارے بزرگوں نے اس کے بھی کچھ اصول وضع کیے جن پر ہم بہت سختی سے عمل پیرا رہتے ہیں۔ یہ اصول مندرجہ ذیل ہیں:

1۔ کاروبار کرنا پیدائشی حق نہیں۔ کاروبار میں خاندان کے اسی نوجوان کو ملازمت ملے گی جو اس کا اہل ہوگا۔

2۔ خاندان کا نوجوان کسی بھی اور ملازم سے زیادہ تنخواہ کا مستحق نہیں ہوگا۔ اسے تنخواہ مارکیٹ ریٹ کے مطابق ملے گی۔ میری اپنی بیٹی اعلیٰ تعلیم یافتہ ہونے کے باوجود مارکیٹ سے کہیں کم تنخواہ پر میرے ساتھ کام کرتی ہے۔

3۔ کون کس کاروبار کو سنبھالے گا اور کیا کرے گا اس کا حتمی فیصلہ بزرگ کریں گے۔ پراجیکٹ کی منظوری خاندان کے بزرگ دیتے ہیں اور پھر یہ فیصلہ بھی وہی کرتے ہیں کہ اس منصوبہ پر عمل درآمد کس کی ذمہ داری ہوگی۔

4۔ ترقی صرف کارکردگی کی بنیاد پر دی جائے گی۔ ذاتی پسند اور ناپسند کی کاروبار میں کوئی جگہ نہیں۔

تجارت سے صنعت

کچھ لوگ کامیابی کے پہلے مرحلہ پر ہی رک جاتے ہیں۔ شاید ان میں آگے بڑھنے کا جنون نہیں ہوتا یا وہ ان صلاحیتوں کی افزائش نہیں کر پاتے جو آگے بڑھنے کے لیے درکار ہیں۔ ہمارے بزرگوں نے کام کا آغاز تجارت سے کیا تھا۔ تاجر سے صنعت کار بننا ایک مشکل امر ہے۔ یہ دونوں الگ الگ کام ہیں۔ ان دونوں کے لیے الگ الگ صلاحیتیں درکار ہیں لیکن ہم نے یہ سفر بہت خوش اسلوبی سے طے کیا۔ مجھے یقین ہے کہ ہماری اگلی نسل ترقی کے اس سفر کو اسی طرح جاری رکھے گی۔ صنعتوں کا جال بچھتا ہے تو غربت ختم ہوتی ہے اور خوش حالی پھیلنے لگتی ہے۔ دولت ایک خاص حد تک پہنچنے کے بعد کشش کھو دیتی ہے۔ اس کے بعد یہ اپنے لیے نہیں اوروں کے لیے ہونی چاہیے۔

سٹیزن فاؤنڈیشن

دی سٹیزن فاؤنڈیشن یا ٹی سی ایف (TCF) ایک اور طرح کا خواب تھا۔ بعض خواب صرف اپنے لیے دیکھے جاتے ہیں اور بعض دوسروں کے لیے۔ ٹی سی ایف کا تعلق دوسری طرح کے خوابوں سے ہے۔ پاکستان کا ہر بچہ سکول کیوں نہیں جاتا۔ اس کے ہاتھ میں کاغذ' قلم اور کتاب کیوں نہیں۔ اس کی زندگی میں روشنی کب آئے گی۔ ٹی سی ایف سے وابستگی میری زندگی کو بامعنی بناتی ہے۔ اس ادارے کی مدد سے ملک بھر کے طول وعرض میں ایک ہزار سکول کھل چکے ہیں جہاں لاکھوں بچوں کو معیاری تعلیم دی جا رہی ہے۔ کیا آپ یقین کریں گے کہ ایک ڈرائیور کی بیٹی ہارورڈ تک جا پہنچی۔ ایک مزدور کا بیٹا آئی بی اے کی

اسی کلاس میں پڑھتا ہے جہاں کارخانہ کے مالک کی بیٹی پڑھتی ہے۔غربت کی گود میں جنم لینے والے یہ بچے آج ملٹی نیشنل کمپنیوں میں کام کررہے ہیں۔ڈاکٹر، انجینئر، بینکار...... یہی بچے ایک دن تاجر اور صنعت کار بنیں گے۔ ہمارے بزرگوں نے بھی تو زندگی کا آغاز ایسے ہی کیا تھا۔ میں روزِ اول سے ٹی سی ایف کے بورڈ پر ہوں۔کئی سال تک بورڈ آف ڈائریکٹرز کا چیئرمین بھی رہا۔ان دنوں میرے وقت کا تمیں فی صد اس ادارے کے لیے وقف ہے۔ایک انٹرپرنیور کو یہ کام بھی کرنے چاہییں۔ ہمارے بزرگ زیادہ تر عطیات دیتے تھے، ہم نے ایک اور تبدیلی متعارف کروائی۔ہم وقت بھی دینے لگے۔اللہ کی راہ میں وقت کی قربانی شاید عطیات سے بڑھ کر ہے۔ہم نے سماجی ترقی کے اداروں کو بھی مینجمنٹ کے جدید اصولوں کے مطابق چلایا۔ٹی سی ایف پاکستان کی مثالی این جی اوز میں سے ہے۔

احسن سلیم انتہائی مہذب، خوش اخلاق اور دردمند انسان ہیں۔ان کا شمار پاکستان کے امیر افراد میں ہوتا ہے لیکن وہ کہتا ہے کہ ''دولت ایک خاص حد تک پہنچنے کے بعد کشش کھو دیتی ہے۔اس کے بعد یہ اپنے لیے نہیں اوروں کے لیے ہونی چاہیے'' یہ بات کہتے ہوئے ان کے چہرے پہ گہری طمانیت کے آثار بکھرے ہوئے تھے۔ مجھے وارن بفٹ کی یاد آتی ہے جو تیس ارب ڈالر لوگوں میں یہ کہتے ہوئے بانٹ دیتا ہے کہ ''یہ دولت میرے کسی کام کی نہیں۔ مجھے زندگی میں غیر معمولی طور پر زیادہ مواقع ملے۔ یہ دولت ان لوگوں کے لیے ہے جنھیں یہ مواقع نہ مل سکے''۔

18

میاں منیر منوں

(اولمپیا گروپ)

محمد علی جناح

''اولمپیا اور منوں گروپ بنیادی طور پر منوں فیملی کی ملکیت ہیں۔میرے والد حاجی دوست محمد منوں نے ان دونوں گروپس کی بنیاد رکھی۔حاجی دوست محمد شہزادہ عالم منوں کے چچا تھے۔دونوں گروپس کی ابتدائی کہانی یکساں ہے۔روزگار کی تنگی، چنیوٹ سے رخت سفر اور پھر کلکتہ۔ ہمارے دادا انیسویں صدی کے اختتام میں کلکتہ پہنچے تھے۔وہاں انھوں نے دن رات جی لگا کے محنت کی اور اپنا کاروبار مستحکم کیا۔لیکن وہ صرف بتیس سال کی عمر میں وفات پا گئے۔اس کم عمری میں بھی انھوں نے کامیابی کے کئی سنگِ میل طے کیے۔ان کی وفات کے بعد ان کے بیٹوں نے کاروبار آگے بڑھایا تاہم میرے والد حاجی دوست محمد کو اپنے بھائیوں میں مرکزی حیثیت حاصل رہی۔کاروبار کو اصل پھیلاؤ انہی کی دوراندیشی کی وجہ سے ملا۔ اسی لیے انہیں عزت واحترام سے منوں خاندان کا محمد علی جناح بھی کہا جاتا ہے۔پاکستان بننے کے بعد ہم انہی مشکلات سے گزرے جن کا شکار دوسرے لوگ ہوئے تاہم کئی چھوٹے چھوٹے کاروبار کرنے کے بعد 1961ء میں ہم نے اولمپیا گروپ کے نام سے کاروبار کا آغاز کیا۔ ہمت، حوصلہ اور عزم، یہ خوبیاں صرف کتابوں میں نہیں، زندگی میں بھی ہیں اور ہمارے بزرگوں نے ان خوبیوں کا بھرپور مظاہرہ کیا۔

بنگلادیش اور نیشنلائزیشن

ہمارا زیادہ کام مشرقی پاکستان میں تھا لیکن 1971ء کے سانحہ میں ہمیں بے پناہ نقصان اٹھانا پڑا۔صنعتوں کا ایک وسیع جال بچھانے کے بعد خالی ہاتھ پاکستان واپس لوٹے۔مستقبل غیر یقینی تھا لیکن ہمیں خود پہ مکمل اعتماد تھا۔خاندانی ذرائع سے پیسے کا بندوبست کر کے ہم نے ایک فلور مل لگائی اور پھر سے مصروف ہوگئے۔اچھے دنوں کی توقع کے باوجود بدقسمتی ابھی تک ہمارے ہمرکاب تھی۔ذوالفقار علی بھٹو

نے جب صنعتوں کو قومیانے کا فیصلہ کیا تو یہ فلور مل بھی چھین لی گئی۔ یہی کچھ ہمارے چچازاد بھائیوں یعنی منوں گروپ کے ساتھ بھی ہوا تھا لیکن ایک اچھے کاروباری کی طرح resilience ہماری سب سے بڑی خوبی ہے۔ ہم نے نہ ہتھیار ڈالے نہ ہمت ہاری بلکہ ایک نئے عزم کے ساتھ پھر سے کاروبار کے بارے میں سوچنے لگے۔

میں نے سب سے پہلے لاہور میں ایک کارپٹ فیکٹری بنائی۔ ہمارے روایتی کاروبار کے پس منظر میں یہ ایک نئی اختراع تھی۔ اس سے پہلے چنیوٹی شیخوں نے نئے شعبوں میں جانے سے پرہیز کیا تھا۔ وہ زیادہ تر آزمودہ راستوں پہ چلنے کے عادی تھے جبکہ میرا خیال تھا کہ ہمیں کاروبار میں تنوع اختیار کرنا چاہیے۔ اگر لوگوں کی ضروریات بدل رہی ہیں تو ہمارے کام کی نوعیت بھی تبدیل ہونی چاہیے۔ اسی لیے میں نے نئے شعبوں میں تجربات کرنا شروع کیے۔ ان میں سرفہرست فیڈ ملز اور پولٹری کا کاروبار تھا۔ پانچ سال میں ہم نے تین فیڈ ملز لگائیں۔ نئے پن کی یہ جُست جو یہیں ختم نہیں ہوتی۔ ہم نے ایک اور تجربہ سوڈا ایش فیکٹری کی صورت میں کیا۔ ضلع خوشاب میں واقع یہ فیکٹری ہماری محنت اور استقلال کا ایک بڑا امتحان تھی۔ فیکٹری کے قرب و جوار میں infrastructure نہ ہونے کے برابر تھا۔ بجلی نہ ہونے کی وجہ سے ہم نے اپنا پاور ہاؤس لگایا۔ پانی پندرہ میل دور سے لاتے۔ یہ فیکٹری اس لیے بھی چیلنج تھی کہ ہمارا مقابلہ آئی سی آئی جیسی ملٹی نیشنل کمپنی کے ساتھ تھا۔ اسی منصوبے کے دوران مجھے علم ہوا کہ انٹرپرینور کیا ہوتا ہے اور اسے کس قسم کے غیر یقینی حالات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ لوگ سمجھتے ہیں کہ دولت کمانا بے حد آسان کام ہے یا گھر سے نکلتے ہی کام یابی مل جاتی ہے۔ ایسا نہیں ہوتا۔ یہ سب برس ہا برس کی ریاضت کا حاصل ہے۔ میرے والد کی زندگی اور جدوجہد صرف ہمارے لیے ہی نہیں پوری چنیوٹی کمیونٹی کے لیے مشعلِ راہ ہے بل کہ ان کے تجربے سے تو ہر وہ شخص مستفید ہو سکتا ہے جو ترقی کرنا چاہتا ہے لیکن افسوس ہم دوسروں کے تجربوں کو اہمیت نہیں دیتے۔

چند اصول

سچ تو یہ ہے کہ ہم مقابلے سے نہیں گھبراتے۔ زندگی میں کامیابی کا اصل محرک تو مقابلہ ہی ہے۔ چنیوٹی شیخ آج یہاں مقابلے کی وجہ سے ہی پہنچے۔ مقابلہ سے ہماری مراد کسی کو نیچا دکھانا نہیں خود آگے بڑھنا ہے۔

ہمارے لیے یہ ایک مثبت جذبہ ہے یہی وجہ ہے کہ ہم نے مقابلے میں بھی اخلاقی اقدار کو نہیں بھلایا۔ ہمارے بزرگوں کے دامن پر بددیانتی یا بدعہدی کا کوئی داغ نظر نہیں آتا۔ ہمارے بزرگ کہتے تھے کہ کام بڑھتا ہے تو بڑھاتے چلو رکو نہیں جو ایک بار رک گیا وہ پھر آگے نہیں بڑھا۔ کیوں کہ رکنے کے بعد واپسی کا سفر شروع ہوتا ہے۔ اگر کوئی شخص امیر ہوتا ہے تو پورا پاکستان امیر ہوتا ہے کیونکہ اس کی دولت صرف اسے ہی نہیں بل کہ سارے وطن کو امیر کرتی ہے۔ ہماری دولت یہیں رہ جائے گی اور لوگوں کے درمیان گھومتی رہے گی۔ اگر بددیانتی اور لالچ نہ ہو تو کاروبار کسی نیکی سے کم نہیں۔ اخلاقی اصولوں کو مدِنظر رکھا جائے تو کاروبار بھی خدمتِ خلق اور اللہ کی رضا کا ایک راستہ ہے۔

میاں منیر منوں نے ایک وضع دار انسان کی طرح ان مشکلات کا تذکرہ کیا جو سقوطِ ڈھاکہ اور نیشنلائزیشن کے بعد انھیں اور ان کے خاندان کو پیش آئیں۔ ایسے حالات لوگوں کو تلخ بنا دیتے ہیں لیکن ایسی کوئی تلخی ان میں نہ تھی۔ ان کی گفت گو میں تحمل اور ٹھہراؤ تھا۔ شاید یہ بھی اچھے انٹرپرینور کی خوبیاں ہیں۔ مجھے ان کی جو بات سب سے اچھی لگی وہ یہ تھی کہ ''بددیانتی نہ ہو تو کاروبار بھی نیکی سے کم نہیں۔ اخلاقی اصولوں کو مدِنظر رکھا جائے تو تجارت بھی خدمتِ خلق کا ایک راستہ ہے''۔ ہم میں سے کتنے لوگ اس نصیحت پہ عمل کرنا چاہتے ہیں۔

شکیل منوں

شکیل منوں، منیر منوں کے بھتیجے ہیں۔ ان کا کہنا تھا کہ ہماری کام یابی کا سارا سہرا ہمارے بزرگوں کے سر ہے۔ انھوں نے ہی خواب دیکھے، انھوں نے ہی محنت کی اور وہی ہمیں کام یابی کی اس منزل پر لے کر آئے۔ آج ہماری تیسری اور چوتھی نسل کاروبار میں ہے۔ ہماری کام یابی کی ایک بڑی وجہ باہمی اتفاق اور اتحاد ہے۔ ہمارا ایک وسیع خاندان ہے اور بہت پھیلا ہوا کاروبار لیکن ہم اب بھی اپنے چچا میاں منیر منوں کو ہی اپنا بزرگ اور کاروبار کا سربراہ سمجھتے ہیں۔ سادہ طرزِ زندگی اور اچھے اخلاق کی پیروی، یہ شروع سے ہمارے اصول رہے۔ ہم چادر سے باہر پاؤں نہیں پھیلاتے، عیش وعشرت کی زندگی سے پرہیز کرتے ہیں۔ محنت کو اپنا شعار بناتے ہیں اور ہر فیصلہ اتفاق سے کرتے ہیں۔

میں سمجھتا ہوں کہ اصل شے اچھا ماحول ہے۔ ہم اپنے بچوں کو کیسا ماحول دیتے ہیں ہیں' ہم اپنے ملازموں کو کیسا ماحول دیتے ہیں۔ اسی ماحول سے زندگی اور کاروبار کے اصول مرتب ہوتے ہیں۔ اگر آپ سادہ زندگی گزارتے ہیں' بددیانتی سے بچتے ہیں اور محنت کے راستہ پر چلتے ہیں تو کوئی وجہ نہیں کہ آپ کے بچے اور ملازمین یہ راستہ اختیار نہ کریں۔ اولمپیا گروپ کاروبار کی دنیا میں ایک معتبر نام ہے۔ پولٹری' ٹیکسٹائل' کارپٹ' سوڈا ایش اور انرجی...... ہمارے کاروبار میں کافی تنوع ہے۔ مضبوط خاندانی نظام ہمیں جوڑ کے رکھتا ہے۔ اس خاندانی نظام میں ہی Check and Balance کا ایسا طریقہ کار چھپا ہوا ہے جس کی بدولت کوئی بھی خرابی ٹھیک ہو جاتی ہے۔ کاروبار میں کئی بار اونچ نیچ آئی لیکن باہمی اتفاق نے ہمیں گرنے سے بچالیا۔

آج چنیوٹی شیخ کمیونٹی کا مقابلہ بڑے بڑے کاروباری گروہوں سے کیا جاتا ہے۔ کبھی میمن ہم سے بہت آگے تھے لیکن اب ہم بھی پیچھے نہیں رہے۔ ہماری برادری کے اندر مثبت مقابلے کا رجحان ہے۔ ہم کسی اور کو آگے بڑھتا ہوا دیکھ کر اسے پیچھے نہیں کھینچتے بلکہ کوشش کرتے ہیں کہ خود اس کے برابر پہنچ جائیں۔ چنیوٹی شیخ برادری کا کوئی شخص آپ کو اخلاقی اقدار سے دور نظر نہیں آئے گا۔ بچپن میں جو اقدار ہمیں دی گئی ہمیں ان کا بہت پاس ہے۔ ہم ماضی کو فراموش نہیں کرتے۔ ہمیں علم ہے کہ ہم نے اپنی زندگی کہاں سے شروع کی۔ ہم دینے پہ بھی بہت یقین رکھتے ہیں۔ ہم اپنی ہر مل اور فیکٹری میں سکول' ہسپتال اور مسجد ضرور بناتے ہیں۔ میں چاہتا ہوں کہ حکومت کے بہت سے سکول اپنا لوں اور پھر ان کو معیاری درس گاہوں میں تبدیل کر دوں۔ خوشاب کے قریب ہم نے ایک بہت بڑا سکول بنایا ہے جس کا تعلیمی معیار پاکستان کے کسی بھی سکول سے کم نہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ تعلیم ہی وہ زینہ ہے جس کے ذریعے ہم سب ترقی کر سکتے ہیں۔

غلام مصطفیٰ منوں۔ کارپوریٹ بزنس ماڈل

شکیل منوں نے اپنے بیٹے غلام مصطفیٰ منوں سے متعارف کروایا جنھوں نے امریکہ سے بزنس کی تعلیم حاصل کی اور پھر خاندانی کاروبار سے منسلک ہو گئے۔ مصطفیٰ کی گفت گو بہت دلچسپ تھی۔ اس کا کہنا تھا

کہ میں نے تعلیم تو Corporate Business کی حاصل کی لیکن کام فیملی بزنس میں کر رہا ہوں۔ بزنس کے یہ دونوں نظام بہت مختلف ہیں۔ کارپوریٹ بزنس ماڈل میں اونر شپ اور کمپنی دو الگ الگ تصور ہیں۔ کمپنی کا مالک کوئی اور ہے اور اسے چلاتا کوئی اور ہے۔ بورڈ اور مینجمنٹ کو الگ کرنے سے احتساب اور شفافیت دونوں پروان چڑھتے ہیں۔ فیملی بزنس میں کاروبار بہت زیادہ Grow نہیں کر سکتا صرف ایک خاص حد تک آگے بڑھ سکتا ہے۔ اس کو ملٹی نیشنل کے معیار پر لے جانا ممکن نہیں ہوتا۔ کاروبار میں فیصلے صرف اور صرف کاروباری اصولوں کو سامنے رکھ کر کرنا چاہئیں۔ اگر فیصلے خاندانی تعلق اور رشتوں کو بنا پر کیے جائیں تو ان میں ایثار تو آ سکتا ہے میرٹ کی پاسداری ممکن نہیں ہوتی۔ ہمارا سب سے بڑا چیلنج یہ ہے کہ ہم خاندانی یک جہتی کو برقرار رکھتے ہوئے کارپوریٹ بزنس کے نظام کو کس طرح اپنائیں۔

میں جب امریکہ سے پڑھ کر آیا تو مجھے انھی مراحل کا سامنا تھا لیکن میں نے مروجہ نظام کے اندر رہتے ہوئے بہت سی اچھی چیزیں متعارف کروائیں۔ بزنس پروسسز Processes کو بہتر کیا۔ نئے اکاؤنٹنگ سسٹم بنائے۔ ERP کے ذریعے Paperless Environment کو فروغ دیا۔ کوئی بھی کاروبار شفافیت یا ٹرانسپیرنسی کے بغیر نہیں چل سکتا۔ ٹیکنالوجی سے دور رہ کر بھی ہم آگے نہیں بڑھ سکتے۔ یہ تو وہ باتیں ہیں جو مجھے بزنس سکول نے سکھائیں لیکن زندگی کے بنیادی سبق میں نے اپنے والد سے ہی سیکھے۔ ان اصولوں میں اہم اصول مندرجہ ذیل ہیں:

1۔ مسلسل محنت

2۔ بے خوف پیش قدمی

3۔ نئے امکانات کی جُستجو

4۔ حدِ کمال کی طرف سفر

5۔ ناکامی۔ ناممکن

کاروبار میں جنون Passion کی اہمیت

''میں چودہ سال کی عمر کا تھا جب میں نے والد کے ساتھ فیکٹری آنا شروع کیا۔ میں نے اپنے والد کو

دھوپ میں کھڑے ہو کر کام کرتے ہوئے دیکھا اور یوں محنت کی اہمیت پہلے دن سے ہی میرے ذہن پہ نقش ہوگئی۔ میرے نزدیک بزنس لیڈرشپ میں سب سے اہم چیز Passion ہے۔ کسی بھی کاروباری گھرانے کی پہلی اور دوسری نسل میں Passion اپنی انتہا کو ہوتا ہے۔ تیسری اور چوتھی نسل آسانیوں میں پروان چڑھتی ہے اس لیے وہ عام طور پر اس Passion سے محروم ہوتی ہے۔ ایک مشہور کاروباری شخص Steve Jobs کا کہنا ہے کہ

"If you want to achieve success then stay hungry and stay foolish".

Stay Hungry کے معنی ہیں کہ کام یابی کی بھوک کبھی نہ مٹے اور Stay Foolish کے معنی ہیں سیکھتے رہو اور پوچھتے رہو۔ جب تک یہ احساس رہے کہ ابھی آگے بڑھنے کی بھوک ختم نہیں ہوئی اور میرا علم نامکمل ہے انسان آگے بڑھتا رہتا ہے۔

نئے لوگ کاروبار میں اس لیے کام یاب ہوتے ہیں کہ وہ Passion میں پرانے لوگوں کو شکست دے دیتے ہیں۔ یہ قدرت کا اصول بھی ہے ورنہ دولت اور کام یابی نسل در نسل ایک ہی خاندان میں منتقل ہوتی رہے۔ خاندانی نظام کی سب سے بڑی خوبی یہ تھی کہ چھوٹی عمر میں شادیاں ہو جاتیں اور ایک ہی چھت کے نیچے تین چار نسلیں مل جل کر زندگی بسر کرتیں۔ دادا، بیٹا اور پھر اس کا بیٹا۔ ایک ہی گھر میں رہنے کی وجہ سے علم اور تجربہ ٹرانسفر ہوتا رہتا۔ مقابلے کا احساس ضرور رہتا لیکن لوگ ایثار کا دامن بھی نہ چھوڑتے۔ اب ایسا نہیں ہے۔ بچے بہت جلد ماں باپ سے الگ رہنا شروع کر دیتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ فیملی بزنس کی خوبیاں برقرار رکھتے ہوئے ہمیں کارپوریٹ سٹرکچر کی طرف بڑھنا چاہیے۔ ہمیں پاکستان کے ہر بزنس سکول میں ایسی تعلیم کی ضرورت ہے جو بزنس لیڈرز کو جنم دے۔ میں چنیوٹی شیخ برادری کے ایسے بہت سے نوجوانوں کو جانتا ہوں جو باہر سے پڑھ کر آئے اور خاندانی کاروبار سے منسلک ہو گئے۔ مجھے یقین ہے کہ قدیم اور جدید کا یہ امتزاج پاکستان میں ایک بہتر کاروباری ماحول کو جنم دے گا''۔

مصطفیٰ اور شکیل منوں کی باتیں چنیوٹی بزنس ماڈل کی ہی اگلی کڑی دکھائی دیتی ہیں۔

19

جاوید انوار

(جے کے گروپ)

میرے دل میرے مسافر

میں 1940 میں چنیوٹ میں پیدا ہوا لیکن کچھ ہی برس بعد والدہ کے ہم راہ آگرہ پہنچ گیا۔ یہ میری زندگی کا پہلا سفر تھا اور پھر میں ساری زندگی سفر کرتا رہا۔ میں نے ابتدائی تعلیم سینٹ جان سکول آگرہ میں حاصل کی۔ میرے دادا حاجی محبوب الٰہی کا شمار آگرہ کے اہم تاجروں میں ہوتا تھا۔ اسی لیے مجھے اس سکول میں داخلہ ملا۔ دادا کا آگرہ، کلکتہ اور کانپور میں جوتوں اور ربڑ کا کاروبار تھا۔ وہ بتاتے تھے کہ بہت عرصہ پہلے جب ان کے دادا چنیوٹ سے کلکتہ کی طرف روانہ ہوئے تو ان کی جیب میں صرف پانچ روپے تھے۔ چنیوٹ سے الہ آباد تک کا سفر انھوں نے اونٹوں پہ کیا اور وہاں سے ٹرین پہ بیٹھے اور کلکتہ پہنچے۔ یہ 1857 کے بعد کی بات ہے۔ کلکتہ پہنچ کر انھوں نے کئی طرح کے کام کیے۔ نہ جانے یہ کس کی دعا تھی کہ کچھ ہی وقت میں ایک غریب الوطن چنیوٹی دولت میں کھیلنے لگا۔ ہمارے دادا تک پہنچتے پہنچتے کاروبار بہت وسیع ہوگیا۔ دادا نے ایک دفتر برما کے شہر رنگون میں بھی قائم کیا۔ 1947 کے بعد ہم پاکستان آنے کی بجائے آگرہ سے کلکتہ چلے گئے اور پھر میں اپنے والد کے ہم راہ رنگون جا پہنچا۔ ایک اور سفر۔ رنگون میں ہمارا دل نہ لگا اور دو سال بعد میں اپنی والدہ کے ساتھ پاکستان آ گیا اور اسلامیہ سکول چنیوٹ کے خوب صورت در و دیوار میں پناہ لی۔ یہ سکول ہمارے ہی بزرگوں نے بنایا تھا۔ 1954 میں اسی سکول سے میٹرک کے بعد میں نے تعلیم کے لیے لاہور کا رخ کیا۔ میرے والد نے اسی دوران اپنا کاروبار برما اور کلکتہ سے ڈھاکہ منتقل کر لیا۔ کلکتہ میں ہماری وسیع جائیداد تھی۔ کلکتہ کی اولین بلند عمارتوں میں سے ایک سات منزلہ عمارت میرے دادا نے تعمیر کروائی تھی۔ یہ 1927 کے قریب کا واقعہ ہے لیکن قیام پاکستان کے بعد یہ سب کچھ چھوڑنا پڑا۔ ہم اس کے لیے تیار نہ تھے۔ لاہور کے ہیلے کالج میں کچھ عرصہ گذارنے کے

بعد 1957 میں میں پھر ڈھاکہ پہنچ گیا۔ ڈھاکہ میں والد نے مجھے ابتدائی تربیت دینے کے بعد ہانگ کانگ میں دفتر بنانے کو کہا۔ ہمارا کام بڑھ رہا تھا کہ سقوط ڈھاکہ کا واقعہ رونما ہوا۔ بہت سے خواب دھرے کے دھرے رہ گئے۔ میرے والد نے ڈھاکہ میں ہی رہنا پسند کیا اور میں مسافر بن کے ایک بار پھر چنیوٹ پہنچ گیا۔

ایک نیا آغاز

میں والد کو چھوڑ کر چنیوٹ پہنچ تو گیا لیکن ہم سب کے لیے یہ بہت مشکل وقت تھا۔ میری جیب بھی خالی تھی اور بہت مراسم بھی نہ تھے لیکن آگے بڑھنے کی دھن بے قرار کرتی رہی۔ بالآخر ایک روز میں آغا حسن عابدی کے پاس پہنچا اور دس لاکھ روپے کے قرض کی درخواست کی۔ انھوں نے کوئی ضمانت مانگی تو میں نے کہا کہ میرا کاروباری پسِ منظر اور تجربہ ہی میری ضمانت ہے۔ انھوں نے حیرت سے مجھے دیکھا لیکن انھیں میری بات اچھی لگی۔ ان کی ہماری ڈھاکہ کے وقت کی جان پہچان بھی تھی۔ مجھے پانچ لاکھ روپے کا قرضہ مل گیا اور میں نے کام کا آغاز کر دیا۔ ہانگ کانگ، جاپان، ایران، یورپ اور افریقہ۔ نہ جانے کہاں کہاں گھوما۔ یہ بیس سال سخت محنت اور جدوجہد کے سال تھے اور پھر کامیابی کے ثمرات بھی ملنے لگے۔ میرے والد نے سقوط ڈھاکہ کے بعد بنگلا دیش کی قومیت اختیار کر لی۔ ان کا تعلق تبلیغی جماعت سے تھا اس لیے انھیں وہاں زیادہ مشکل کا سامنا نہ کرنا پڑا۔ تاہم 1976 میں وہ واپس پاکستان لوٹ آئے اور بنگلا دیشی پاسپورٹ واپس کر دیا۔

1989 تک ہم تمام بھائی مل کر کاروبار کرتے رہے لیکن اس کے بعد ہمارے راستے جدا ہونے لگے۔ میں نے ہر طرح کی امپورٹ، ایکسپورٹ کا کاروبار کیا۔ قسم قسم کے ادارے یہاں تک کہ سعودی پاک بنک بھی چلاتا رہا۔ اس وقت ایک لاکھ سپنڈل کی سپننگ مل چلانے کے علاوہ گارمنٹس کے بڑے ایکسپوٹرز میں شمار ہوتا ہوں۔ یہ سب کچھ ان تھک محنت کی بدولت ممکن ہوا۔ انسان ناتراشیدہ ہیرے کی طرح ہے اگر اچھی تراش خراش ہو جائے تو انمول بن سکتا ہے اور یہ تراش خراش کوئی اور نہیں وہ خود ہی کرتا ہے۔ تجارت اور صنعت کے علاوہ میرا دوسرا بڑا شوق فارمنگ ہے۔ میں نے ساڑھے پانچ سو ایکڑز کا ایک فارم بنا رکھا ہے۔ ہم جو کام کرتے ہیں اس میں Perfection اور انفرادیت سب سے

نمایاں ہوتی ہے۔ میں نے زراعت کی طرف بھی بہت توجہ دی اور آج میں گندم کی فصل کی پچھتر من فی ایکڑ سے زائد پیداوار لیتا ہوں اور اسے 100 من فی ایکڑ تک لے کر جانا چاہتا ہوں۔

بیلنس شیٹ یا کریڈیبلیٹی

زندگی جستجو اور تلاش کا نام ہے۔ تنوع اور تخلیق کے نئے افق ہی میری زندگی کا حاصل ہیں۔ محنت اور ایمانداری کا سبق میں نے اپنے بزرگوں سے سیکھا۔ آج کل کاروبار کا انحصار Balance Sheet اور Assets پہ ہے۔ کبھی یہ انحصار Credibility پہ ہوتا تھا۔ محنت کی عظمت کا سبق بچپن سے ہی ملتا رہا۔ ایک بار میرے دادا نے ملازموں کے سامنے مجھے حکم دیا کہ آج سے تم دفتر میں جھاڑو پھیرا کرو گے۔ میں اس وقت کلکتہ کے ایک کالج میں پڑھتا تھا۔ شام تک میں خود سے پوچھتا رہا کہ دادا نے ایسا کیوں کیا۔ اب یہاں کون میری عزت کرے گا۔ میں تو دو ٹکے کا بھی نہ رہا۔ شام کو میرے دادا نے مجھے بلایا اور کہنے لگے کہ مجھے علم ہے کہ تم میرے اس حکم سے رنجیدہ ہوئے ہو لیکن یہ حکم میں نے اس لیے دیا کہ تمھارے دل سے غرور اور برتری کا احساس ختم ہو جائے۔ جو غرور کرتا ہے وہ اللہ کو للکارتا ہے۔ اگر اللہ کے رسولؐ اپنے گھر میں جھاڑو لگا سکتے ہیں تو تم ایسا کام کیوں نہیں کر سکتے۔ یاد رکھنا بُرا وقت آتے ہوئے دیر نہیں لگتی۔ اور اب سوچتا ہوں تو حیرت ہوتی ہے۔ بُرا وقت زندگی میں بار بار آیا لیکن ہر بار دادا کی نصیحت میرے لیے مشعلِ راہ بنتی رہی۔

دو پیسے نہیں دیے تین لاکھ دے دیے

چنیوٹی شیخ جہاں اللہ کی راہ میں بہت دیتے ہیں وہیں اپنی ذات پر زیادہ خرچ کرنا پسند نہیں کرتے۔ ہماری برادری کے ایک بزرگ کلکتہ میں کام کرتے تھے۔ ایک بار انھوں نے اپنے بھائی کو جو کلکتہ میں ہی ان کے ساتھ کاروبار کرتے تھے اپنے پاس بلایا۔ وہ ٹرین میں بیٹھ کر بھائی سے ملنے پہنچے۔ فرسٹ کلاس کا کرایہ دو پیسے تھا اور سیکنڈ کلاس کا کرایہ ایک پیسہ۔ شام کو منشی نے سارے دن کا حساب بڑے بھائی کے سامنے رکھا تو انھیں علم ہوا کہ ان کا بھائی دو پیسے والے ڈبے میں بیٹھ کر آیا ہے۔ پہلے تو وہ حیران ہوئے اور پھر انھوں نے ان کو اسی وقت بلا لیا اور خوب سرزنش کے بعد کہنے لگے کہ کیا دو پیسے والا ڈبہ ایک پیسے

والے ڈبے سے پہلے پہنچا تھا۔ یہی شخص جو ایک پیسے کی فضول خرچی پہ ناراض ہوا جب دینے پہ آیا تو اللہ کی راہ میں لاکھوں بانٹ دیئے اور 1932 میں تین لاکھ روپے کی لاگت سے کلکتہ میں ایک بہت بڑا ہسپتال بنوایا۔ یہ ہسپتال ایک عظیم صدقہ جاریہ تھا جو آج بھی مرکزِ فیض ہے۔ ان کا کہنا تھا کہ میں دولت سے محبت نہیں کرتا لیکن دولت کا ضیاع بھی مجھے پسند نہیں۔ دینا ہے تو صرف اللہ کی راہ میں دینا چاہیے۔

موری والا سکہ

ترقی کی وجوہات کیا ہیں۔ اس سوال کا کوئی حتمی جواب نہیں۔ ہماری برادری میں ہر شخص کامیابی سے ہمکنار نہیں ہوسکا۔ محنت اور دیانتداری تو بنیادی خوبیاں ہیں لیکن کچھ مقدر کا کھیل بھی ہے۔ ایک سبق جو میں نے سیکھا وہ یہ تھا کہ ہجرت کرنے والے ہمیشہ کامیاب ہوتے ہیں۔ سقوط ڈھاکہ کے بعد جب میں فیصل آباد پہنچا تو میرے پاس رکشہ میں بیٹھنے کے لیے بھی پیسے نہ تھے۔ پھر میں نے سوتر منڈی Yam Market کو اپنا مدرسہ بنالیا۔ میں نے فیصل آباد سوتر منڈی کے باہر کھڑے ہوکر جو کچھ سیکھا وہ کہیں اور نہیں سیکھا جاسکتا۔ اس کی مٹی میں کچھ عجیب سی مہک ہے۔ میں نے یہاں بہت سے لوگوں کے مقدر بنتے اور بگڑتے دیکھے ہیں۔ میری زندگی تجربات سے بھری پڑی ہے لیکن کام سے اچھا سبق اور کوئی نہیں۔ میں زندگی کے آخری لمحے تک کام کرنا چاہتا ہوں۔ مجھے محنت کی عظمت کا مکمل شعور ہے۔ میں اپنے ہاتھوں سے چمڑے کو نمک لگاتا رہا ہوں۔ میں کاروبار کے سلسلہ میں ستر سے زائد ملکوں میں گیا۔ پہلی بار جہاز میں 1947 میں بیٹھا اور پھر سیکڑوں شہر دیکھے لیکن پاکستان سے اچھا ملک اور کوئی نہیں۔ چنیوٹ کو یاد کرتا ہوں تو محلّہ چھپریانوالہ میں اپنا گھر یاد آتا ہے جو بعد میں ہم نے ایک سکول کے لیے عطیہ کردیا۔ مجھے کبھی کبھار ملنے والا ایک پیسے کا موری والا سکہ بھی یاد ہے اور وہ دھیلا بھی جس کی مالیت آدھا پیسہ ہوتی تھی۔ اب ہم اربوں روپے کماتے ہیں اور کروڑوں روپے ٹیکس ادا کرتے ہیں لیکن وہ موری والا سکہ' اس کی کچھ اور ہی قدروقیمت تھی۔ کبھی کبھار وہ سکہ ملتا تو یوں لگتا جیسے دنیا جہان کی دولت مل گئی ہو۔ ہم اللہ کی کس کس نعمت کا شکر ادا کریں گے۔

جاوید انوار نے یہ کہہ کر کہ انسان ناتراشیدہ ہیرے کی طرح ہے اگر اس کی اچھی تراش خراش ہوجائے تو انمول بن سکتا ہے ایک بڑی حقیقت کی ترجمانی کردی لیکن اس سے بھی بڑی حقیقت یہ تھی کہ یہ تراش خراش کوئی اور نہیں وہ خود ہی کرے تو کامیابی ملتی ہے۔

فائق جاوید

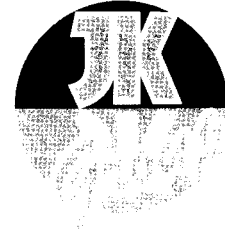
والد صاحب نے مجھے تعلیم کے دوران ہی کاروبار کی طرف مائل کردیا۔ ابتدائی مراحل سے گزرنے کے بعد کاروباری امور سمجھ آنے لگے۔ یہی ہماری تربیت کا طریقہ ہے۔ مجھے یہ بھی سکھایا گیا کہ چھوٹے سے چھوٹا کام اپنے ہاتھ سے کروتا کہ کاروبار کا کوئی پہلو بھی نظر سے اوجھل نہ رہے۔ اس بات کی اہمیت کو وہی لوگ سمجھ سکتے ہیں جو کاروبار میں ٹھوکر کھاتے ہیں۔

کاروبار کے ساتھ میں نے تعلیم میں بھی کمی نہ آنے دی۔ حصول علم سے فراغت ہوئی تو والد صاحب نے کچھ عرصے اپنے زیرِ سایہ اور بعد میں اپنے طور پر کاروبار میں حصہ لینے کی اجازت دے دی۔ اُس وقت ہمارے خاندان کا کاروبار مشترک تھا۔ جے۔ کے برادرز کے نام سے یہ کاروبار ایک ضرب المثل بھی تھا۔ بعد میں جب پارٹنرز علیحدہ ہوئے تو والد صاحب نے جے۔ کے گروپ کے نام سے نئے کاروبار کی بنیاد رکھی اور ہمیں بھی اس میں شامل کیا۔ اللہ تعالیٰ کے فضل وکرم سے یہ نیا گروپ بھی ترقی کی منزلیں طے کرتا ہوا فیصل آباد کا مثالی ادارہ بن گیا۔ اس سفر میں ہم نے بحرین میں ایک ٹیکسٹائل مل لگائی جو بعد میں ٹیکنیکل اور بین الاقوامی پالیسی کی وجہ سے فروخت کردی گئی۔ 2002 میں ہم نے سعودی عرب کے ملکیتی SPAICO گروپ کے ساتھ مل کر سعودی پاک کمرشل بینک میں شراکت داری کی جو بہت سودمند ثابت ہوئی۔ چھے سال بعد سعودی پارٹنر کے فیصلے کے مطابق جے۔ کے گروپ نے اپنے حصص ایک اور گروپ کو فروخت کردیئے۔ 'Growth' ہماری اہم حکمتِ عملی ہے۔ ہم سمجھتے ہیں کہ جدید ٹیکنالوجی اپنانا بھی بے حد ضروری ہے۔ ہم نے جدید مشینری اور سب سے بہترین ٹیکنالوجی سے اپنی ٹیکسٹائل ملوں کی استعداد اٹھاون ہزار سپنڈلز سے ایک لاکھ سپنڈلز تک بڑھالی۔ رواں سال میں بھی بائیس ہزار سپنڈلز کا مزید اضافہ کرنے کا پروگرام ہے۔ ہم نے مارکیٹ کے تقاضوں کے پیشِ نظر گرے کلاتھ کی ایکسپورٹ کے علاوہ Value Added Fabrics کی ایکسپورٹ میں بھی ایک مقام حاصل کیا اور ایک اسٹچنگ یونٹ بھی قائم کرلیا جس کی ساری پروڈکشن ایکسپورٹ ہوتی ہے۔ ہم مستقبل میں پاور پراجیکٹ پہ بھی کام کررہے ہیں۔ ان تمام کاموں کے پسِ منظر میں یہ خواہش ہے کہ ہم

پاکستان کا نام بلند کریں۔ کاروبار صرف ذاتی مفاد کے لیے نہیں ہوتا۔

میں بزنس کے دوران بہت سی دوسری سرگرمیوں میں بھی حصہ لیتا رہا۔ میں فیصل آباد کے لئے رومانیہ کا اعزازی قونصل جنرل ہوں۔ فیصل آباد الیکٹرک سپلائی کمپنی (فیسکو) کا ڈائریکٹر' پاکستان ٹیکسٹائل ایکسپورٹرز ایسوسی ایشن (PTEA) کا چیئرمین اور وائس چیئرمین بھی رہا۔ آل پاکستان ٹیکسٹائل ملز ایسوسی ایشن (APTMA) کی سنٹرل ایگزیکٹو کمیٹی کا ممبر' سارک چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹری کا لائف ممبر اور چنیوٹ کمیونٹی کا ایگزیکٹو ممبر ہوں۔ مجھے حکومتِ پاکستان نے بزنس مین آف دی ایئر 2000-01 کا اعزاز دیا۔

ان تمام کامیابیوں کے پیچھے میرے والدین کی راہنمائی، محنت شاقہ، لگن اور دیانت داری ہے۔ میں نے زندگی میں جو بھی مقصد چنا اُسے اللہ تعالیٰ کی مدد سے حاصل کیا اور کامیابی سے سرفراز ہوا۔ کاروبار چنیوٹ برادری کی ایک عظیم روایت ہے۔ ہمارے بزرگوں نے معمولی وسائل سے کام کا آغاز کیا اور پھر دنیا کو حیران کر دیا۔ یہ کام اور لوگ بھی کر سکتے ہیں۔ بس خود پر اعتماد ہونا چاہیے۔ کامیابی ایک پھل دار درخت کی طرح ہے۔ بیج بونے سے لے کر پھل لگنے تک انتظار کرنا پڑتا ہے۔ یہ انتظار جہاں حوصلہ اور تحمل مانگتا ہے وہیں شب و روز محنت کا تقاضا بھی کرتا ہے۔ آپ پانی نہیں لگائیں گے' کھاد نہیں دیں گے' زائد جڑی بوٹیوں کو تلف نہیں کریں گے تو پودے کی نشوونما کیسے ہوگی۔ ایک ہی جست میں کوئی آسمان پر نہیں پہنچ سکتا۔ انکسار' دیانت اور محنت۔ چنیوٹ ماڈل ایسی ہی خوبیوں کا نام ہے۔

20

جہانگیر منوں

(منوں گروپ)

اولمپیا اور منوں

ہر کامیاب چنیوٹی گھرانے کی طرح ہماری کہانی کا آغاز بھی ہجرت کے سفر سے ہوا۔ چنیوٹ۔ دریائے چناب کے کنارے ایک چھوٹا سا شہر لیکن وہاں رہنے والوں کے خواب اس شہر سے بڑے تھے۔ یہی وجہ ہے کہ وہ وہاں سے نکلے اور برصغیر کے بڑے بڑے شہروں کا رخ کرنے لگے۔ اس سفر میں ایک پڑاؤ لاہور بھی تھا لیکن یہ بھی ان کی آرزوؤں کے مقابلہ میں چھوٹا ثابت ہوا اور پھر وہ کلکتہ' مدراس اور بمبئی پہنچ گئے۔ ہمارے خاندان کے ایک بزرگ حاجی محمد شفیع تو جاپان تک جا پہنچے۔ وہ میرے دادا کے بھائی تھے۔ میرے والد 1940 میں کان پور پہنچے اور انھوں نے وہاں ایک چھوٹے سے کاروبار کا آغاز کیا۔ اولمپیا ربڑ ورکس کے نام سے یہ کاروبار آہستہ آہستہ ایک شو فیکٹری تک جا پہنچا۔ میرے والد نذیر حسین اور ان کے سب سے بڑے بھائی دوست محمد مل کر کاروبار کرتے تھے۔ پاکستان بننے کے بعد ہمارے والد اور تایا نے ایک کاروباری سمجھوتے کے تحت اولمپیا ربڑ ورکس کلکتہ کے ایک ہندو کاروباری کو دے کر اس سے ایک ٹیکسٹائل مل حاصل کر لی۔ چھ ہزار سپنڈلز کی یہ مل نرائمین گنج میں تھی۔

میرے والد 1959 میں فوت ہوئے تو میرے بڑے بھائیوں قیصر منوں اور شہزادہ عالم منوں نے کاروبار سنبھالا۔ جب میرے والد کا انتقال ہوا تو میں اس وقت صرف گیارہ سال کا تھا لیکن دونوں بھائیوں نے مجھے والد کی کمی محسوس نہ ہونے دی اور الحمدللہ ابھی تک ہم سب اکٹھے کاروبار کر رہے ہیں۔ 1962 تک ہمارا اور ہمارے تایا کا کاروبار بھی اکٹھا رہا لیکن اس کے بعد ہم ان سے الگ ہوگئے۔ میرے چچا دوست محمد منوں نے اپنے گروپ کا نام اولمپیا رکھ لیا اور ہم منوں گروپ کے نام سے کام کرتے رہے۔

پاکستان بننے کے بعد ہم نے جو کام چھ ہزار سپنڈلز کی مل سے شروع کیا وہ 1971 تک نوے ہزار سپنڈلز تک جا پہنچا۔ اس میں سے ساٹھ ہزار سپنڈلز کی ملیں ایسٹ پاکستان میں تھیں۔ بنگلادیش کا بننا ایک قومی سانحہ تو تھا ہی لیکن یہ ایک بڑا کاروباری نقصان بھی تھا۔ میرے بڑے بھائی اس ممکنہ المیے کو قبل از وقت بھانپ چکے تھے اس لیے ہم نے اپنا کاروبار مغربی پاکستان منتقل کرنا شروع کر دیا۔ 1965 میں ہم نے ٹویوٹا کمپنی جاپان کے ساتھ کاروباری اشتراک کیا اور منوں موٹرز کے نام سے گاڑیاں بنانا شروع کر دیں۔ ہمارے ارادے بہت بلند تھے اور ہم تیزی سے ترقی کے سفر پر گامزن تھے لیکن 1971 کا المیہ دو طرح سے نقصان دہ ثابت ہوا۔ ایک طرف تو ہمارے کاروبار بنگلادیش رہ گئے اور دوسری طرف نیشنلائزیشن کی وجہ سے ایک بہت بڑا دھچکا لگا۔ منوں موٹرز کی نیشنلائزیشن ایک کاروباری اور جذباتی صدمہ تھا۔ میرے بڑے بھائی قیصر منوں بد دل ہو کر بیرون ملک چلے گئے اور انھوں نے برطانیہ میں کاروبار شروع کر دیا۔ شپنگ کے اس کاروبار میں کامیابی ضرور ہوئی لیکن یہ ہماری توقعات کے مطابق نہ تھی۔ یہ عرصہ کاروبار کے لحاظ سے بےیقینی کا حامل تھا۔ اگر آپ تیزی سے سفر کر رہے ہوں اور یکدم رکنا پڑ جائے تو پھر دوبارہ سفر شروع کرنا آسان نہیں ہوتا۔ ہر کام کی اپنی ایک رفتار ہوتی ہے۔ رفتار ٹوٹ جائے تو تسلسل باقی نہیں رہتا۔

لمحوں کی سزا

اسی دوران 1979 کے بعد ملکی حالات نے ایک اور کروٹ لی اور پاکستان میں فوجی حکومت قائم ہو گئی۔ نیشنلائزیشن کا عمل ختم ہوا تو قیصر منوں نے بھی پاکستان لوٹنے کا فیصلہ کیا۔ بیرون ملک کاروبار کے لیے جو مراسم اور صلاحیتیں درکار تھیں شاید وہ ہم میں نہ تھیں۔ ہم تینوں بھائیوں نے حالات کو سازگار سمجھتے ہوئے نئے عزم سے کاروباری معاملات کا آغاز کر دیا۔ پہلے سے موجود ٹیکسٹائل ملز کی بہتری اور پھر ایک شوگر مل کی خریداری۔ سفر کا آغاز معمولی تھا۔ پاکستان بننے کے بعد چھ ہزار سپنڈلز اور 1971 میں نوے ہزار سپنڈلز۔ آج الحمدللہ منوں گروپ سوا دو لاکھ سپنڈلز کی سپننگ ملز چلا رہا ہے جس میں چھ ہزار سے زائد

ملازم ہیں اور جس کا سالانہ ٹرن اوور 17 بلین سے زائد ہے۔ میں پچھلے مڑ کے دیکھتا ہوں تو سوچتا ہوں کہ یہ کام اس سے بھی زیادہ بڑھ سکتا تھا۔ شاید پاکستان اس وقت آٹو موبائیل میں بہت آگے ہوتا۔ شاید ہم آج موٹر کاریں، ٹرک اور بس برآمد کر رہے ہوتے۔ لمحوں کی غلطی بعض اوقات صدہا برس پہ پھیل جاتی ہے۔ معاشی اور صنعتی ترقی اسی وقت ہوتی ہے جب سیاسی فیصلے قومی مفاد کے تحت کیے جائیں۔ بہر حال وہ وقت گزر گیا۔ زندگی کی دھوپ چھاؤں ایسے ہی ہوتی ہے۔ آج ہم زیادہ تر ٹیکسٹائل سے منسلک ہیں۔ 1968 میں ہم نے لاہور کے نواح میں پانچ سو ایکڑز زمین خریدی اور پھر کچھ سال پہلے اس زمین کو ترقی دے کر ڈریم گارڈن کے نام سے رئیل اسٹیٹ کا کاروبار بھی شروع کر دیا۔ ایسا ہی ایک منصوبہ ہم نے ملتان میں بھی بنایا۔

ہمارا بزنس ماڈل

ہم کاروبار میں Delegation اور Decentralization ماڈل کی پیروی کرتے ہیں۔ مشرقی پاکستان میں بھی ہم کام کی نگرانی ریموٹ کنٹرول کے ذریعے کرتے تھے۔ مغربی پاکستان میں بھی ہمارا یہی طریقہ کار ہے۔ منوں ہاؤس کے نام سے ہمارا مرکزی دفتر لاہور میں واقع ہے۔ ڈیرہ اسماعیل خان، حسن ابدال، شیخوپورہ، میاں چنوں، مریدکے، گوجرہ اور سمندری ان تمام علاقوں میں پھیلے ہوئے ہمارے صنعتی مراکز کسی حد تک خود مختار بھی ہیں لیکن ان کا مرکزی کنٹرول لاہور سے ہوتا ہے۔ ہم نے چھوٹے چھوٹے یونٹ اس لیے بھی بنائے کہ حالات نے ہمیں یہ سکھا دیا تھا کہ اگر ایک ہی جگہ پر زیادہ Work force ہو تو معاملات خراب ہونے میں دیر نہیں لگتی۔ یوں بھی ایک ہی ٹوکری میں بہت سے انڈے جمع نہیں کیے جاتے لیکن ہمیں یہ بھی احساس ہے کہ اکانومی آف سکیل بھی ایک اہم اصول ہے۔ سیاسی حالات بہتر ہوئے تو ہم نے رفتہ رفتہ ان چھوٹے یونٹوں کو بڑا کرنا شروع کر دیا۔ شہزادہ عالم اس دنیا سے رخصت ہو چکے ہیں۔ میں اور میرے بڑے بھائی اب بہت زیادہ سرگرم نہیں۔ ہمارے بچے مستقبل کے لیے تیار ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ وہ اس خاندانی روایت کو آگے لے جانے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

چنیوٹی خاندانوں میں عام طور پر دو نسل تک مل کے کام ہوتا ہے۔ میمنوں کی طرح تیسری یا چوتھی نسل تک

مل کر کام کرنا ہماری تربیت کا حصہ نہیں۔ ہم نے یہ بھی دیکھا کہ پہلی نسل محنت کرتی ہے۔ دوسری نسل کاروبار کو مستحکم بناتی ہے اور کام آگے بڑھتا ہے۔ تیسری نسل کی صحیح تربیت نہ ہو تو ساری محنت بے کار بھی جاسکتی ہے۔ چنیوٹی کمیونٹی کے ہاں اخلاقی اقدار کی ترسیل بہت بہتر انداز میں ہوئی۔ یہی وجہ ہے کہ بہت کم خاندان ایسے ہیں جہاں تیسری نسل نے کاروبار میں بہتری کی بجائے خرابی پیدا کی۔ یوں بھی دولت لوگوں میں گردش کرتی رہتی ہے۔ قدرت نئے لوگوں کو آگے بڑھنے کے مواقع بھی دیتی ہے۔ ماضی کے کتنے بڑے بڑے صنعتی اور کاروباری گروپ صفحۂ ہستی سے مٹ گئے اور کتنے ہی ایسے لوگ عروج پر پہنچے جن کے دامن خالی تھے اور جن کے پاس کوئی کاروباری تجربہ ہی نہ تھا۔ اگر ایسا نہ ہو تو نئے لوگوں کو آگے آنے کا موقع کون دے۔

چند اصول

گجراتی، چنیوٹی اور میمن، ان لوگوں میں بہت زیادہ فرق نہیں۔ ان کا بزنس ماڈل ملتا جلتا ہے۔ بچہ بڑا ہوا تو اس نے گھر میں کاروبار کی باتیں سننا شروع کیں۔ اٹھارہ سال کا ہوا تو دکان یا فیکٹری میں جا پہنچا۔ یہی تربیت اسے کاروباری صلاحیتیں اور کاروباری حس دیتی ہے اور یہی تربیت اسے وہ قوتِ فیصلہ فراہم کرتی ہے جس کی مدد سے وہ کاروبار میں آگے بڑھتا ہے۔ ہارورڈ یا Ivey League کی ڈگریاں تو اب فیشن بن گئی ہیں۔ ہماری چنیوٹی شیخ کمیونٹی میں بھی یہ مقابلہ ہوتا ہے کہ کس کا بچہ کس یونی ورسٹی میں پڑھنے گیا۔ بیرون ملک کا ٹھپہ لگنا بھی اب ضروری ہے۔ چنیوٹی گروپس کی ایک کمزوری یہ بھی ہے کہ ان کے ہاں Professional CEOs کو ملازم رکھنے کا رجحان بہت کم ہے۔ ایک ہی شخص مالک، وہی چیئرمین اور وہی چیف ایگزیکٹو۔ میرے خیال میں یہ طریقہ کار عہدِ حاضر کے تقاضوں کے مطابق نہیں۔ افزائش یا گروتھ اس طریقے سے نہیں ہوتی۔ گو ہم خود اسی طریقے پر عمل پیرا ہیں۔ منوں گروپ پرائیویٹ لمیٹڈ گروپ ہے۔ ہمیں جواب دہی کا خوف رہتا ہے اسی لیے ہم نفع یا نقصان خود اٹھاتے ہیں۔ ہمارے بزرگوں کا اصول تھا کہ اگر آپ کے پاس سو روپے ہوں تو پچاس روپے کا کام کرو اور باقی پچاس روپے بچا کے رکھو۔ سو روپے سے ایک ہزار روپے کا کام کرنا پرکشش ضرور ہے لیکن اس میں خطرات بھی بہت زیادہ

ہیں۔ سورج ہر وقت نہیں چمکتا۔ کبھی کبھار بادل بھی آتے ہیں۔ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانے کا اصول چنیوٹی کمیونٹی نے ہمیشہ اپنایا۔ مجھ سے اگر کوئی کاروبار کے پانچ اچھے اصول پوچھے تو میرا جواب ہوگا:

1۔ محنت

2۔ ایمان داری

3۔ کفایت شعاری

4۔ خود اعتمادی اور پارٹنرز کا باہمی اتفاق

5۔ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا

کاروباری شخص کو ایفائے عہد کا خیال رکھنا بھی ضروری ہے۔ عہد تحریری بھی ہوتا ہے اور زبانی بھی۔ ضروری نہیں کہ انھی باتوں کا احترام کیا جائے جو لکھ لی جاتی ہیں۔ زبانی وعدہ بھی اسی اہمیت کا حامل ہونا چاہیے۔ اسی سے کاروباری ساکھ بنتی ہے۔

ہماری سماجی ذمہ داریاں

عام طور پر لوگ کہتے ہیں کہ چنیوٹ کے شیخ بہت فیاض ہیں۔ وہ اللہ کی راہ میں دینے سے دریغ نہیں کرتے۔ یہ بات درست ہو سکتی ہے لیکن میں سمجھتا ہوں کہ ابھی تک ہم لوگ دینے کے حوالے سے اس مقام تک نہیں پہنچے جہاں ہمیں پہنچنا چاہیے۔ کہیں کہیں ڈسپنسری یا ہسپتال چلانا اچھی بات ہے۔ کسی بیوہ کی مدد کرنا یا یتیم کے سر پہ ہاتھ رکھ دینا، یہ بھی اچھی بات ہے لیکن غربت کے مسائل اس سے کہیں بڑے ہیں۔ معاشرے کی تعمیر کے لیے ہمیں زیادہ بڑی قربانی دینا چاہیے۔ ہم آج جو کچھ بھی ہیں وہ اسی ملک کی وجہ سے ہے۔ خوش حالی کا سفر تب ہی آگے بڑھے گا اگر اس کے ثمرات عام لوگوں تک بھی پہنچیں گے۔

ہمارے کاروبار کی ایک اور جہت ہماری عمارتوں کی خوب صورتی بھی ہے۔ ہم ملیں بنانے لگے تو ہم نے دیکھا کہ ملوں کی عمارتیں خوب صورت ذوق کا مظاہرہ نہیں کرتیں۔ ماحول گندہ اور عمارتیں دقیانوسی۔ ہم نے فیصلہ کیا کہ اس طرزِ تعمیر کو بہتر کریں گے۔ اچھا ماحول آپ کی کارکردگی کو بھی متاثر کرتا ہے۔ ہم نے

ہے۔ کسے خبر تھی کہ قسمت آزمائی کے لیے نکلنے والا یہ شخص قسمت کا دھنی ثابت ہوگا۔ ایک کاروبار کے بعد دوسرا کاروبار۔ یہاں تک کہ ایک روز کالونی گروپ آف انڈسٹریز کی بنیاد رکھنے کا سہرا بھی اسی کے خاندان کے سر رہے گا۔

کالونی گروپ نے ٹیکسٹائل ملز، آئل ملز، فلور ملز، الیکٹرک کمپنی، پرنٹنگ پریس، بنکس، جننگ فیکٹریاں، برف خانے، جوٹ ملز، اخبار اور پرنٹ میڈیا، شوگر ملز، اور سیمنٹ انڈسٹری جیسے سب کام کیے۔ اس کا دائرہ کار ایشیا سے نکل کر آئرلینڈ، انگلینڈ، امریکا تک جا پہنچا لیکن اس کا آغاز محمد اسماعیل نے قصور میں ایک چھوٹی سی دکان سے کیا۔ محمد اسماعیل 21 سال کی عمر میں چنیوٹ سے قصور پہنچے اور وہاں آڑھت کی دکان بنالی۔ 13 سالہ مولا بخش جوان کا چھوٹا بھائی تھا شاگرد اور ملازم بن کر ساتھ بیٹھ گیا۔ ان دنوں لائل پور ضلع میں نئی نئی آبادکاری ہو رہی تھی۔ دیگر زرعی اجناس کے علاوہ کپاس بکثرت پیدا ہوتی اور پھر لاہور اور قصور پہنچ جاتی جہاں جننگ فیکٹریاں اسے کپڑے کی تیاری میں استعمال کرتیں۔ محمد اسماعیل نے بہت جلد لائل پور کی اہمیت کو پہچانا اور قصور کے ساتھ ساتھ وہاں بھی آڑھت کی ایک دکان کھول لی۔ کپاس کی خریداری اور پھر لائل پور اور قصور کی آڑھت۔ کہتے ہیں کہ محمد اسماعیل کی کپاس پانچ پانچ سو اونٹوں کے قافلوں میں لاہور اور قصور کا سفر کرتی۔ مولا بخش قصور میں بیٹھتا اور محمد اسماعیل نگرانی اور خرید و فروخت کے دیگر معاملات نبھاتے۔ چند سال کے عرصہ میں ہی محمد اسماعیل نے اتنا پیسہ کما لیا کہ لائل پور میں ایک جننگ فیکٹری قائم کرنے کا فیصلہ کیا۔ غریب گھرانے سے تعلق رکھنے والے پانچویں جماعت تک تعلیم یافتہ ایک نوجوان کا یہ بہت بڑا اقدام تھا۔ بہت سے لوگ محمد اسماعیل کے اس فیصلہ پر جزبز ہوئے۔ وہ سوچ بھی نہ سکتے تھے کہ اسماعیل اتنے بڑے بڑے کام کرنے لگے گا۔ 1900 میں محمد اسماعیل نے 16 عدد کاٹن جننگ مشینوں پر مشتمل اپنا پہلا کارخانہ شروع کیا۔ اس کارخانے کی زمین ایک سو روپے فی ایکڑ کے حساب سے خریدی گئی تھی۔

محمد اسماعیل اور مولا بخش......دو بھائی

اس زمانے میں کاروبار پر ہندوؤں کا تسلط تھا اور مسلمانوں کے لیے حالات سازگار نہ تھے لیکن شیخ محمد

اسماعیل اور مولا بخش محنت، دیانتداری اور کاروباری سمجھ بوجھ سے کام لیتے ہوئے نام پیدا کرنے لگے۔ ان کے کاروبار کی سب سے بڑی خصوصیت یہ تھی کہ انھوں نے کسی بنک سے قرض لیا نہ کپاس یا دیگر اجناس کے سٹہ میں ملوث ہوئے۔ کپاس یا روئی کے کاروبار میں سٹہ یا Speculation ایک عام سی بات ہے لیکن جننگ کی متعدد فیکٹریوں کے باوجود ان دونوں چنیوٹی بھائیوں نے سٹہ کا سہارا نہ لیا۔ دوسری بڑی خصوصیت سود سے پرہیز تھا۔ سود لینا اور دینا۔ وہ اسے غلط سمجھتے تھے۔ زندگی کے آخری کاروبار تک انھوں نے ترغیب اور دباؤ کے باوجود سود لیا اور نہ سود دینے کے مرتکب ہوئے گو ان کے جانشین اس روایت کو برقرار نہ رکھ سکے۔

کاروبار میں کامیابی کی ایک وجہ دونوں بھائیوں کا باہمی خلوص اور محبت بھی بتائی جاتی ہے۔ کہتے ہیں کہ نہ کبھی ان دونوں میں اختلاف ہوا، نہ شکر رنجی اور بے اعتمادی کی نوبت پیش آئی۔ 1946 تک یہ دونوں بھائی مل کر کام کرتے رہے۔ تقریباً 50 سال تک مشترکہ کاروبار کے بعد جب الگ ہوئے تو محبت اور خلوص کا جذبہ بدستور قائم رہا۔ شیخ محمد اسماعیل کا کاروبار شیخ محمد اسماعیل اینڈ سنز اور مولا بخش کا کاروبار حاجی مولا بخش اینڈ سنز کے نام سے آگے بڑھنے لگا۔ دونوں بھائیوں نے اپنی کاروباری رفاقت کے پچاس سالوں میں ہر سال ایک فیکٹری یا کارخانہ قائم کیا۔ ان دونوں کے کاروبار کی ایک منفرد بات یہ بھی تھی کہ یہ دیگر چنیوٹی شیخوں کی طرح کلکتہ، بمبئی، مدراس یا کانپور کی طرف گئے نہ انھوں نے چمڑے کے کاروبار کی طرف دھیان دیا۔ جننگ اور فلور ملز ہی ان کی توجہ کا مرکز تھیں۔ دوسری جنگِ عظیم میں جب اجناس کی نقل و حمل متاثر ہوئی اور ملک کے بعض حصوں میں غلہ کی شدید کمی محسوس ہونے لگی تو حکومت برطانیہ نے شیخ محمد اسماعیل اور مولا بخش کا تعاون حاصل کیا کیوں کہ حکومت کو ایسے کاروباری ادارے کی ضرورت تھی جسے اجناس کی خرید و فروخت کا تجربہ ہو اور جس کی شاخیں شمالی ہندوستان کی منڈیوں میں پھیلی ہوئی ہوں۔ دونوں بھائیوں کی کمپنیوں نے حکومت کے لیے بطور کمیشن ایجنٹ غلہ خریدا۔ یہ ایک بہت بڑی کاروباری ذمہ داری تھی جسے بہترین انداز میں ادا کیا گیا۔

دونوں بھائی گہرے مذہبی رجحانات اور اعلیٰ اخلاقی اقدار کے حامل تھے۔ دیانت، امانت، حسن سلوک

انسان کی خواہشوں کی تابع ہی ہو۔ 1972ء کا سال ہمارے لیے دہرے صدمے کا باعث تھا۔ ہم تیزی سے آگے بڑھ رہے تھے لیکن اچانک یوں لگا جیسے سامنے کوئی گہری کھائی آ گئی ہو۔ مشرقی پاکستان بنگلا دیش کی صورت اختیار کر گیا اور ہماری تمام تر انڈسٹری ہم سے چھن گئی۔ کارمینوفیکچرنگ پلانٹ نیشنلائزیشن کی نذر ہو گیا۔ یہ ہمارا نہیں ملک میں صنعتی ترقی کا نقصان تھا۔ ایک لمحے میں کسی کی محنت کا حاصل چھین لینا انصاف کے کسی بھی تقاضے کے مطابق نہیں۔ گہری مایوسی نے ہمیں اپنے گھیرے میں لے لیا لیکن ہم نے شکست تسلیم نہیں کی اور بزرگوں کی روایت پر عمل کرتے ہوئے ایک بار پھر محنت کا اصول اپنایا اور میدان میں کود پڑے۔ کچھ ہی عرصہ میں ہم نے پندرہ نئی ٹیکسٹائل ملیں لگا کر اپنی کاروباری صلاحیتوں کا لوہا منوایا۔ میاں نذیر حسین منوں میرے والد تھے لیکن منوں گروپ کو مستحکم کرنے کا اعزاز میرے چچا دوست محمد کے سر ہے۔ ہمارے گروپ کی توجہ ٹیکسٹائل' زراعت اور شوگر انڈسٹری کی طرف ہے جبکہ میرے چچا میاں دوست محمد کا خاندان پولٹری' کارپٹ مینوفیکچرنگ' ٹیکسٹائیل اور کاسٹک سوڈا انڈسٹری سے منسلک ہو گیا۔ یہ لوگ اولمپیا گروپ کے نام سے مشہور ہیں۔ میرے تیسرے چچا محمد شفیع منوں کا خاندان کیمیکل انڈسٹریز سے وابستہ ہوا اور وہ رفحان گروپ کے نام سے مشہور ہوا۔

چنیوٹ برادری اور چونا گلی

گر کر سنبھلنے کی جو کہانی میں نے آپ کو سنائی وہ تو محض ایک مثال ہے۔

چنیوٹ برادری کی سمجھ بوجھ کے بارے میں ایسی کئی ناقابل یقین کہانیاں ہیں۔ انگریزوں کی فتح کے بعد جب پنجاب میں ہندو اور سکھ معاشی میدان میں برتری لے گئے تو تلاش روزگار میں ہمارے بزرگوں نے چنیوٹ سے نقل مکانی شروع کر دی۔ ان میں سے اکثر نے کلکتہ کا سفر اختیار کیا۔ ان سب کی زندگی کا آغاز تقریباً یکساں انداز میں ہوا۔ پہلے محنت مزدوری کی' پھر چھوٹی موٹی دکانیں کھولیں اور بعد میں بڑے بڑے کاروبار تک پہنچ گئے۔ ہماری برادری کو اصل موقع اس روز ملا جب انہیں خبر ہوئی کہ ہندو چمڑے کو ہاتھ لگانا گناہ سمجھتے ہیں۔ جہاں تک میری معلومات ہیں ہماری برادری میں چمڑے کا کاروبار شروع کرنے والے پہلے شخص کا نام محمد دین چونا گلی والا ہے۔ پاکستان کا وجود اور نیشنلائزیشن ہماری

برادری کے اکثر افراد کے لیے جہاں ایک بڑا امتحان تھا وہیں نعمت اور انعام بھی ثابت ہوا۔ تاجر برادری کے لیے کوریا کی جنگ (1950) بھی ایک اہم سنگِ میل تھا جس کے دوران انھوں نے بہت دولت کمائی۔ انھوں نے اس میدان میں کامیابی کے جھنڈے گاڑ دیے۔ شاید وہ چنیوٹ کے پہلے ملٹی ملینیئر (Multi Millionaire) تھے۔ باقی لوگ ان کے نقش قدم پر چلنے لگے اور کامیابی ان کے قدم چومتی رہی۔ چمڑے کے کاروبار کے ذریعے ہی ہم لوگ شوفیکٹری کے کاروبار کی طرف راغب ہوئے۔ پاکستان بننے کے بعد ہماری برادری دو حصوں میں تقسیم ہو گئی۔ کچھ لوگ مشرقی پاکستان اور باقی مغربی پاکستان چلے آئے اور کچھ ایسے بھی تھے جو کلکتہ میں ہی رہ گئے۔ نامساعد حالات کی وجہ سے ہمارے لوگوں کے پاس کاروباری سمجھ بوجھ کے سوا اور کچھ نہ بچا تھا لیکن ان سب نے خوب محنت کی اور انھیں نیک نیتی کا صلہ مل گیا۔ ایک وقت ایسا بھی آیا جب چمڑے کی صنعت میں نوے فیصد' ٹیکسٹائل کی صنعت میں ستر فیصد اور شوگر انڈسٹری میں ہماری برادری کا حصہ پچاس فیصد سے زیادہ تھا۔ چینوٹی شیخ برادری کے اس غلبے کی ایک وجہ یہ ہے کہ ہم اپنی جمع پونجی ملک سے باہر نہیں بھیجتے جب کہ کئی اور کاروباری گروہوں نے غیر یقینی صورت حال کے پیشِ نظر ملک سے باہر جانے کو ترجیح دی۔

ہمارا پاکستان

ہم سمجھتے ہیں کہ یہ وطن ہی ہمارا اصل سرمایہ ہے۔ ہم یہ دھرتی چھوڑ کر کہاں جا سکتے ہیں۔ تقسیم ہند کے موقع پر کانگرس کے ایک لیڈر ولبھ بھائی پٹیل کا خیال تھا کہ پاکستان اپنی کمزور معیشت کی وجہ سے بہت جلد ختم ہو جائے گا لیکن جب میمن اور چنیوٹی کمیونٹی دھڑا دھڑ پاکستان پہنچنے لگی تو اسے اپنی غلطی کا احساس ہوا۔ اس نے ہندو بلوائی اور انتہا پسندوں کو بڑے دکھ کے ساتھ فقط یہ کہا ''تم نے مسلمان تاجروں کو لوٹ مار کا نشانہ نہیں بنایا بلکہ پاکستان کو مضبوط کر دیا ہے۔ یہی لوگ اب پاکستان کے لیے ریڑھ کی ہڈی بنیں گے'' اور پھر ایسا ہی ہوا۔ کاروباری زندگی کے علاوہ مجھے رفاہی کاموں سے بھی لگاؤ ہے۔ میں بہت سے رفاحی اداروں' سکولوں' ہسپتالوں اور مذہبی اداروں سے منسلک ہوں۔ ایچی سن کالج' این سی اے' اور چنیوٹ کا عمر حیات محل جس کی بحالی کے لیے میں نے کچھ وسائل فراہم کیے۔ چار سال تک میں مجلس شوریٰ یا قومی اسمبلی کا ممبر بھی رہا۔ سماجی کاموں کے علاوہ ایک Contribution جس پر مجھے فخر ہے وہ

ایفائے عہد۔ ان خوبیوں نے انھیں کاروباری اور سماجی دونوں حلقوں میں معتبر بنا دیا۔ محمد اسماعیل کی سوانح عمری ''حیاتِ شیخ'' کے مصنف کا کہنا تھا کہ محمد اسماعیل کی کام یابی کا سب سے بڑا راز یہ تھا کہ وہ اپنے ملازمین کو دل و جان سے چاہتے، ان کی عزت کرتے اور ان کی ہر ضرورت کا خیال رکھتے۔

محمد اسماعیل اور مولا بخش نے اپنی متحرک کاروباری زندگی کے دوران بیسیوں ادارے شروع کیے۔ 1904 سے 1942 تک 38 سال کے عرصے میں انھوں نے 25 فیکٹریاں لگائیں۔

لال فلور ملز

میاں محمد اسماعیل کا سب سے بڑا کارنامہ فیصل آباد کی لال فلور ملز تھی۔ اس مل اور اس کے ساتھ تیزی سے بڑھتے ہوئے کاروبار کو چلانا بہترین کاروباری صلاحیت کا متقاضی تھا جس کا محمد اسماعیل نے بھرپور اظہار کیا۔ نصف صدی کے دوران ان کے کاروبار کو کئی دھچکے بھی لگے لیکن میاں اسماعیل کا یقین، اعتماد اور مستقل مزاجی ہمیشہ ان کے کام آئے۔ یوں لگتا ہے جیسے انھیں اپنی کام یابی پہ مکمل یقین تھا اور ایک واضح راستہ Road Map بھی سامنے تھا۔ 1924 میں ایک رات کالونی فلور ملز فیصل آباد کو آگ نے گھیر لیا اور کچھ ہی دیر میں ساری مل جل کر خاک ہوگئی۔ میاں اسماعیل ایک لمحے کے لیے بھی پریشان نہ ہوئے اور انھوں نے صرف اتنی سی بات کہی ''شاید ہماری مل کا معیار خراب تھا۔ اللہ تعالیٰ نئی بنوانا چاہتا ہے''۔ چند ہی روز میں مل دوبارہ تعمیر ہونے لگی۔ 1926 میں جب نئی مل مکمل ہوئی تو اسے ایشیا کی سب سے بڑی فلور مل ہونے کا اعزاز ملا۔ اس کی دیواروں پہ ''کیری'' کے سرخ رنگ کی وجہ سے اسے لال مل بھی کہا جاتا تھا۔ 1928 میں اس کے مقابلے میں ہندوؤں نے گنیش فلور مل بنائی لیکن لال مل کے آٹے کا مقابلہ نہ کر سکے۔ میاں اسماعیل کو یونینسٹ حکومت کے دورِ اقتدار میں سیاسی بنیادوں پر نقصان بھی پہنچایا گیا۔ ان کا گناہ مسلم لیگ اور پاکستان کی حمایت تھا لیکن یہ سزا بھی ان کے کاروباری سفر کو محدود نہ کر سکی۔ کئی دہائیوں بعد 1971 میں ایک اور سیاست دان نے جو نقصان پہنچایا تاہم اس نے اس سفر کا تقریباً خاتمہ کر دیا۔

کالونی گروپ کا آغاز اور عروج

1946 کے بعد جب دونوں بھائی کاروبار میں علیٰحدہ ہوئے تو شیخ محمد اسماعیل کے چاروں بیٹے ان کے کاروبار میں شریک ہو چکے تھے۔ ان چاروں بھائیوں کا نام کاروبار کی دنیا میں آج بھی احترام سے لیا جاتا ہے۔ عزیز اے شیخ، فاروق اے شیخ، نصیر اے شیخ اور مغیث اے شیخ۔ یہ چاروں بھائی میاں اسماعیل کی دوسری بیگم سے پیدا ہوئے۔ لوگ کئی بار یہ سوال کرتے ہیں کہ محمد اسماعیل اور مولا بخش اگر تجارت میں نہ جاتے تو کیا ان کے بچے اتنا نام پیدا کر سکتے تھے۔ یہ ایک غور طلب سوال ہے۔ نصیر اے شیخ نے بعد میں سیاست میں بھی قدم رکھا۔ پاکستان انڈسٹریل ڈویلپمنٹ بورڈ (PIDB) جیسے بڑے ادارے کی سربراہی کے فرائض سرانجام دیے۔ سیال کوٹ سے قومی اسمبلی کے ممبر بنے۔ پاکستان کا سب سے بڑا اخبار سول اینڈ ملٹری گزٹ چلایا۔ ایک وقت ایسا بھی تھا جب انھیں صدر پاکستان فیلڈ مارشل محمد ایوب خان کا دستِ راست سمجھا جاتا تھا۔ نصیر اے شیخ نے اپنے والد کی طرح ایک بڑے وژن کا مظاہرہ بھی کیا۔ ان کی طویل منصوبہ بندی اور محنت کے نتیجہ میں 27 فروری 1947 میں ملتان کے قریب 200 ایکڑ زمین پر کالونی ٹیکسٹائل مل کی بنیاد پڑی۔ اس مل کے قرب و جوار میں واقع آبادی کا نام شیخ محمد اسماعیل کے نام پر اسماعیل آباد رکھا گیا۔ یہ مل جس میں بعد میں کالونی وولن مل کا بھی اضافہ ہوا برصغیر کی بہترین ملز میں شمار کی گئی۔ نصیر اے شیخ اور ان کے بھائیوں نے اپنے والد کے اس سفر کو جاری رکھا جس کا آغاز سوا سو برس قبل چنیوٹ، قصور اور فیصل آباد سے ہوا۔ انھوں نے اپنی ایمپائر میں جن انڈسٹریز کا اضافہ کیا ان کے نام حسبِ ذیل ہیں:

1۔ کالونی ٹیکسٹائل اینڈ وولن ملز لمیٹڈ — اسماعیل آباد، ملتان
2۔ کالونی سرحد ٹیکسٹائل ملز لمیٹڈ — اسماعیل کوٹ، نوشہرہ
3۔ کالونی تھل ٹیکسٹائل ملز لمیٹڈ — اسماعیل پور، بھکر
4۔ انگریزی روزنامہ سول اینڈ ملٹری گزٹ
5۔ آسٹریلشیا بنک لمیٹڈ

6۔ ملتان الیکٹرک سپلائی کمپنی

7۔ اسماعیل سیمنٹ انڈسٹریز لمیٹڈ

8۔ پاکستان سیمنٹ انڈسٹریز لمیٹڈ

کئی ایک چھوٹے چھوٹے منصوبے اور کارخانہ جات علاوہ ازیں ہیں۔

یہ گروتھ اور تنوع حیرت انگیز ہے اور اس کا اصل سہرا نصیرا ے شیخ کے سر باندھا جاتا ہے۔ نصیرا ے شیخ نے نہ صرف کالونی گروپ کو کھڑا کیا بلکہ پاکستان کی صنعتی ترقی میں بھی اہم کردار ادا کیا۔ اس بھر پور Growth کے نتیجہ میں کالونی گروپ آف انڈسٹریز کا شمار پاکستان کے 21 امیر ترین خاندانوں کی فہرست میں تیسرے نمبر پر ہونے لگا۔ کالونی گروپ کا نام پنجاب کے شہر لائل پور سے مستعار لیا گیا۔ بیسویں صدی کے اوائل میں یہ علاقہ ان دنوں نیا نیا آباد ہو رہا تھا اور کالونی کہلاتا تھا۔ شیخ محمد اسماعیل کو یہ اعزاز بھی حاصل ہے کہ ان کے نام پر پاکستان کے دو صوبوں یعنی پنجاب اور کے پی میں تین صنعتی بستیاں آباد ہوئیں۔ اسماعیل آباد ملتان، اسماعیل کوٹ نوشہرہ، اسماعیل پور بھکر۔

میاں نصیرا ے شیخ میں آگے بڑھنے کا شوق جنون کی حد تک موجود تھا۔ کالونی گروپ نے 1948 میں ملتان الیکٹرک سپلائی کمپنی بھی خریدی جہاں سے ملتان شہر کو بجلی مہیا کی جاتی تھی۔ اسماعیل آباد کی صنعتی کالونی کو بھی یہیں سے برقی طاقت مہیا ہونے لگی۔ ایک وقت ایسا بھی آیا کہ کالونی اور شیخ محمد اسماعیل کی کہانی ایک لوک داستان کا درجہ حاصل کر گئی۔ سادہ مگر باوقار زندگی گذارنے والا ایک دین دار شخص جس شے کو ہاتھ لگاتا اسے سونا بنا دیتا۔ آج سے نصف صدی قبل لوگ حیرت سے اسے دیکھتے اور رشک سے اس کا ذکر کرتے۔ جب اس کا سفر شروع ہوا تو اس کے پاس نہ دولت تھی نہ کوئی بڑا سماجی رتبہ۔ اس نے محض اپنی ذہانت سے اپنے اردگرد بکھرے ہوئے امکانات کو تلاش کیا اور انھیں اپنے مقاصد کے لیے کاروباری منصوبوں میں Transform کرنے لگا۔ سب سے بڑی بات کہ ایک انٹر پرینور کی طرح کاروبار کو وسعت دینے کا سفر بھی جاری رکھا اور اس سفر میں استحکام کو بھی فراموش نہیں کیا۔ وہ 1894 میں غربت سے مجبور ہو کر روزگار کی تلاش میں نکلا اور محض اپنی کاروباری صلاحیت، سعی و کاوش اور اللہ تعالیٰ کے فضل

کی بدولت ایک معروف صنعت کار بن گیا اور ایک سو پچیس سال گذرنے کے بعد بھی اس کی اولاد پاکستان کے معتبر کاروباری افراد میں شمار ہوتی ہے۔ ایک غیر چنیوٹی نے بڑے احترام سے ان کا ذکر کرتے ہوئے کہا کہ اگر ایک انٹر پرینور کی کاوشوں کا اثر اس کی زندگی کے بعد بھی تادیر قائم رہتا ہے تو میاں محمد اسماعیل اپنے عہد کے کامیاب انٹر پرینور تھے۔

نقصانات اور زوال

ایک صدی سے زائد کی اس کہانی میں کئی اونچ نیچ اور نشیب و فراز بھی آئے۔ سرمایہ کی کمی، تجربہ کا فقدان، ہندوؤں کی ریشہ دوانیاں، پاکستان کا قیام، خاندانی تقسیم...... لیکن کالونی گروپ کو سب سے بڑی زک سیاست اور نیشنلائزیشن کے ہاتھوں اٹھانا پڑی۔ 1972 کے بعد اس ایمپائر کا حسن و جمال گہنانے لگا۔ اس حادثے کے بعد نصیرا ے شیخ، ان کے بھائی اور ان کے بچے بیرون ملک قسمت آزماتے رہے لیکن انھیں کوئی بڑی کامیابی نہ مل سکی۔ محترمہ آسیہ نوید نے کالونی گروپ اور شیخ محمد اسماعیل کے بارے میں بہت سی معلومات فراہم کیں۔ ان کا کہنا تھا کہ کالونی ٹیکسٹائل صرف ایک صنعتی مرکز نہیں کچھ حسین خوابوں کا محور بھی تھی۔ ''مجھے اسماعیل آباد میں گذرے ہوئے بچپن کے دن یاد آتے ہیں تو ہر طرف خوشبو سی پھیل جاتی ہے۔ یہ مل ایک باقاعدہ بستی کی حیثیت رکھتی تھی۔ اس بستی میں سکول، ہسپتال، باغ، کلب اور بہت کچھ تھا۔ بستی کے عین وسط میں النور نامی خوب صورت گھر جس میں ہمارے خاندان کے اکثر لوگ مل جل کے رہتے۔ یہ وہ دن تھے جب مل مالک اور مل مزدور کی باہمی چپقلش کا وجود نہیں تھا۔ مجھے 1972 کے بعد کے وہ دن بھی یاد ہیں جب حکومت نے کالونی گروپ کی ملوں کو اپنے قبضے میں لینا شروع کیا۔ لاہور کے تاریخی شیرانوالہ دروازہ کے پاس ایک فلور مل پہ راتوں رات قبضہ ہوا اور ہم وہاں سے اپنا سامان بھی نہ نکال سکے۔ یہ بے سروسامانی ایک ناقابلِ یقین سی بات تھی۔ دکھ، مایوسی اور غیر یقینی۔ میاں محمد اسماعیل نے شب و روز محنت سے جو کچھ کمایا وہ ایک برے فیصلے کی نظر ہو گیا۔ اس صدمے کے بعد بھی ہم نے ہمت نہیں ہاری اور آج پھر کالونی گروپ کی اپنی ایک پہچان ہے لیکن جس رفتار سے ہم آگے بڑھ رہے تھے وہ رفتار قائم نہ رہی۔ اگر وہ رفتار قائم رہتی تو پاکستان آج کہاں کا کہاں ہوتا۔ نیشنلائزیشن

ہمارا ہی نہیں پوری قوم کا نقصان تھا''۔

میاں اسماعیل کے فرزند نصیر اے شیخ کئی اعتبار سے پاکستان کی ایک اہم شخصیت تھے۔ ان کے بیٹے ہمایوں نصیر نے ان کے بارے میں لکھا کہ ان کے والد 1972 کے بعد بہت دلبرداشتہ ہو گئے یہاں تک کہ انھیں ملک کا مستقبل بھی تاریک نظر آنے لگا۔ ان کا خیال تھا کہ پاکستان کو مزید ٹکڑے ہونے سے کوئی بچا نہیں سکتا۔ اسی لیے انھوں نے ملک چھوڑنے کا فیصلہ کیا اور شیخ اسماعیل کی دوسری اور تیسری نسل کو جلاوطنی کی راہ اپنانا پڑی۔ آئرلینڈ، انگلینڈ، امریکہ، دبئی، راس الخیمہ اور میکسیکو۔ کچھ کامیابی، کچھ ناکامی اور جب حالات بدلے تو ایک روز پھر سے ان سب نے پاکستان کی راہ لی۔ نصیر اے شیخ نے اپنے وطن کے بارے میں بہت غلط اندازہ لگایا تھا۔ اسی وطن نے ایک بار پھر انھیں خوش آمدید کہا۔ ''اس بلغمی مزاج کو گرمی ہی راس ہے''۔ چنیوٹی کمیونٹی کو یہی سرزمین راس آتی ہے۔

از سر نو۔ مزمل جاوید

کالونی گروپ کے ایک اور نوجوان مزمل جاوید، جاوید عزیز کے صاحب زادے اور عزیز اے شیخ کے پوتے ہیں یعنی میاں اسماعیل کی چوتھی نسل۔ مزمل جاوید کا کہنا تھا کہ سچ تو یہ ہے کہ ان کا خاندان ابھی تک 1973 کے صدمہ سے آزاد نہیں ہوا۔ ''آپ صنعتی افق پہ ایک درخشاں ستارہ ہوں، دنیا میں آپ کا نام ہو اور اچانک کوئی حکم سنائے کہ یہ ملیں آج کے بعد آپ کی نہیں اور پھر وہاں سے بے سروسامانی میں نکلنا پڑے۔ اس کے بعد آپ کیا کر سکتے ہیں۔ اس صدمے نے ہمارے اعتماد کو متزلزل کر دیا۔ یہی نفسیاتی نکتہ ہے جس کی وجہ سے ہم نے کئی سال سے انڈسٹری نہیں لگائی۔ حکومت کی مداخلت، امن عامہ، توانائی کا بحران اور بین الاقوامی حالات، یہ تو اضافی باتیں ہیں۔ ان پر قابو پانا شاید اتنا مشکل نہ ہو۔ اصل شے بلند وژن اور خود پر یقین ہے۔ نیشنلائزیشن کے عمل نے یہ چیزیں ہم سے چھین لیں اور یہی چیزیں انٹرپرینیورشپ کی بنیاد ہیں۔ پاکستان میں انڈسٹری لگانا مشکل ہو گیا ہے لیکن میں مستقبل سے مایوس نہیں۔ پاکستان میں ابھرنے کی بے پناہ صلاحیت ہے۔ ہمارے پاس تجربہ ہے۔ ہماری مشینری اچھی ہے۔ ہمارا انٹرپرینیور ذہین اور بہادر ہے۔ میں انڈیا کے ساتھ تجارت کرتا ہوں اور بڑے اعتماد سے کہہ سکتا ہوں کہ ہم ان سے اچھے کاروباری ہیں۔ بیس کروڑ افراد کی مارکیٹ معمولی نہیں ہوتی۔ میں کالونی

گروپ کی تاریخ پہ نگاہ ڈالتا ہوں تو کئی سبق ملتے ہیں۔ دور دراز علاقوں میں لگائی گئی صنعتوں کے مقابلہ میں وہ لوگ زیادہ کامیاب رہے، جنھوں نے بڑے شہروں کے پاس صنعتیں لگائیں۔ چنیوٹ کمیونٹی کی کامیابی فنانشل ڈسپلن اور کفایت شعاری کی مرہون منت ہے۔ میں نے زیادہ تر یہی دیکھا ہے کہ دولت تیسری یا چوتھی نسل سے آگے نہیں جاتی۔ بنانے والے، مضبوط کرنے والے اور پھر لٹانے اور بگاڑنے والے۔ تاریخ کے یہ سبق دائمی حیثیت رکھتے ہیں۔

روحانی پہلو

میاں اسماعیل کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ بے حد نیک، پارسا اور تہجد گذار تھے۔ کوئی نماز ضائع نہ کرتے اور سب سے بڑھ کر یہ کہ ملازمین سے بہت اچھا سلوک کرتے۔ شاید یہ سب اسی کا پھل ہے کہ اتنی مشکلات کے باوجود قدرت ان کے خاندان پر مہربان رہی۔

میاں محمد اسماعیل (1873-1948) نے انیس سو تیس میں ایک خط اپنے دو بچوں کے نام لکھا۔ یہ خط کاروبار کی ایک اور جہت کی نمائندگی کرتا ہے۔ وہ جہت ہے روحانی ارتقاء اور اللہ سے گہری وابستگی۔ انٹرپرینیور زندگی میں کئی بار اس روحانی تجربے سے گذرتا ہے جو اسے اللہ تعالیٰ کے قریب لے آتا ہے اور وہ چاہتا ہے کہ دوسرے لوگ بھی اس تجربے سے گذریں اور اللہ سے رہنمائی کے طلب گار رہیں۔ انٹرپرینیورز اور اللہ کا باہمی تعلق ایک روحانی کیفیت ہے۔ ہارورڈ بزنس سکول کے ایک پروفیسر نیوبرٹ (Neubert) کے مطابق ایک انٹرپرینیور اللہ کو اپنے زیادہ قریب پاتا ہے کیوں کہ اسے ایک ایسے سہارے کی ضرورت رہتی ہے جو مصیبت، پریشانی اور غیر یقینی صورت حال میں اس کا ساتھی بن جائے۔ اس طرح کا یقین چنیوٹی کمیونٹی کے ہمیشہ ہم رکاب رہا۔ میاں محمد اسماعیل رقم طراز ہیں:

''میرے پیارے بیٹے شیخ عزیز احمد، نصیر احمد۔ اللہ تعالیٰ آپ دونوں کا حافظ و ناصر ہو اور دین و دنیا کی خیر و برکت سے مالا مال کرے۔ باپ ہونے کے ناطے میرا فرض ہے کہ اپنی اولاد کا جسمانی اور روحانی علاج بھی کروں۔ میں نے جسمانی علاج کا حق تو محض اللہ تعالیٰ کے فضل سے بذریعہ دوا اور دعا ادا کیا مگر روحانی علاج کے لیے بہت بے چین ہوں۔ آپ کو معلوم ہے کہ قیامت کے دن مجھ سے آپ کے لیے بھی

پوچھا جائے گا۔ میری اپنی روحانی حالت سخت خراب ہے' اس لیے جو خود اپنا بوجھ اٹھانے کے ناقابل ہے وہ کس طرح دوسروں کے بوجھ کو اٹھانے کا حوصلہ کر سکتا ہے۔ میں نے بطور علاج آپ کو دو رقعہ جات لکھے۔ امید تو نہیں کہ آپ کو برا معلوم ہوا ہو' یا وہ تکلیف ہوئی ہو جو کسی مخالف کے لکھنے پر ہوتی ہے البتہ ایسی تکلیف ہو سکتی ہے جس طرح ایک دوست ڈاکٹر کے آپریشن سے ہوتی ہے۔ آپریشن کرنے والے ڈاکٹر کو آپ فیس بھی دیتے ہیں اور پھر اس کا احسان بھی مانتے ہیں اور اس پر دل و جان سے خوش بھی ہوتے ہیں۔ میں تو فیس لیتا ہوں اور نہ احسان منوانے کا خواہش مند ہوں۔ اپنے فرائض کو ادا کرتا ہوں اور اللہ تعالیٰ سے دعا مانگتا ہوا امید کرتا ہوں کہ وہ جو شافی مطلق ہے' آپ کو روحانی امراض سے ہمیشہ کے لیے محفوظ و مامون رکھے اور آپ کو میرے کڑوے علاج یا آپریشن سے تکلیف نہ ہو بلکہ آپ خوشی سے میری نصیحت کو قبول کرنے والے اور قرآن مجید کی ہدایات کے مطابق اصلاح میں لگ جانے والے ہوں۔ آمین! آپ دونوں اس بات کو کبھی نہ بھولنا کہ میں وہ باپ ہوں جس نے آپ کو اپنے ہاتھ سے اپنی کرسی پر بٹھایا اور خود اس کرسی پر بیٹھا جو آپ کی کرسی کے سامنے ایک ملازم کی کرسی ہوتی ہے۔ اللہ تعالیٰ دین و دنیا میں آپ کو صحت و عافیت' خیریت اور ایمان کے زیورات سے مزین کرے۔ آمین''۔

اس تحریر میں جن دو رقعہ جات کی طرف اشارہ کیا گیا ان کی تفصیل تو دستیاب نہیں تاہم خوفِ خدا کی طرف جو اشارہ ہے وہ چنیوٹی گھرانوں کے سفر کی اہم خصوصیت ہے۔ میاں اسماعیل لائل پور کی ایک ہر دل عزیز شخصیت تھے۔ جب ان کا انتقال ہوا تو پورا شہر سوگوار تھا۔ اتنا بڑا جنازہ اس شہر میں پہلے کبھی نہ ہوا۔ میاں محمد اسماعیل کی چوتھی اور پانچویں نسل میں کوئی ان کی عظیم روایت کو زندہ کرے گا۔ غربت سے امارت اور پھر ہر سال ایک نئی فیکٹری۔ یہ سوال بے حد دلچسپ ہے لیکن اس کا جواب اتنا ہی مشکل بھی ہے۔ میاں اسماعیل نے جب پہلی بار ایک کارخانے میں قدم رکھا تو وہ ملازمت کے لیے تھا لیکن انھیں ملازمت نہ مل سکی اور پھر چند سال بعد وہی کارخانہ ان کی ملکیت تھا۔ وہ لوگ جنھوں نے انھیں ملازم رکھنے سے انکار کیا ان کے ملازم بن چکے تھے۔ کیا ہر وہ شخص جس پر ملازمت کا دروازہ بند ہو جائے یہ کہانی دہرا سکتا ہے۔ اسی ایک نکتہ میں انٹر پرینیورشپ کا راز پنہاں ہے۔

22

میاں طارق نثار، انجم نثار

(اے ٹی ایس گروپ)

غریب پیدا ہونا جرم نہیں

''میں سمجھتا ہوں کہ غریب پیدا ہونا کوئی جرم نہیں لیکن غربت میں زندگی گذار دینا جرم ہے۔ اپنی پیدائش پہ انسان کو کوئی اختیار نہیں لیکن زندگی پہ تو اختیار ہے۔ ایک وقت آئے گا جب ہر شخص سے یہی سوال پوچھا جائے گا کہ وہ زندگی بھر کیا کرتا رہا۔ کوئی بھی شخص جو ایماندار اور محنتی ہو زندگی میں غریب نہیں رہ سکتا' یہ میرا ایمان ہے''۔ میاں طارق نثار نے یہ بات کہی تو ان کے لہجے سے یقین ٹپک رہا تھا۔

ہم چار بھائی ہیں۔ انجم نثار' طارق نثار' سہیل نثار اور ندیم نثار۔ ہمارے والد کا نام میاں نثار الٰہی مرحوم ہے۔ چنیوٹ برادری کے ایک معتبر فرد جن کی سادگی' شرافت اور کاروباری سمجھ بوجھ کی بڑی دھوم تھی۔ ایک بااصول اور خدمت گزار شخص۔ وہ کسی کو تکلیف میں دیکھتے تو اس وقت تک چین سے نہ بیٹھتے جب تک اس کی تکلیف رفع نہ ہو جاتی۔

ہمارے بزرگوں کی کہانی بھی چنیوٹی شیخ برادری کے دیگر گھرانوں کی طرح ہے۔ غربت' کلکتہ' کاروبار اور پھر کامیابی۔ میرے دادا کا نام حاجی محمد اسماعیل تھا۔ وہ 1940 سے کچھ سال پہلے چنیوٹ سے کلکتہ پہنچے اور چمڑے کا کاروبار کرنے کے کچھ عرصہ بعد ربر کی ایک فیکٹری لگائی۔ میرے والد اور چچا بھی بڑے ہوئے تو انھی کے ساتھ کاروبار میں شامل ہونے لگے۔ دوسری جنگ عظیم کے دوران ہمیں نقصان اٹھانا پڑا اور کاروبار بیٹھنے لگا۔ اسی دوران پاکستان کا وجود عمل میں آیا لیکن ہمارے بزرگ کچھ عرصہ کلکتہ میں ہی قیام پذیر رہے۔ 1958 میں انھوں نے کلکتہ چھوڑنے کا فیصلہ کیا اور مشرقی پاکستان کو اپنا مرکز بنا لیا۔

1958 میں ہمارے والد ڈھاکہ پہنچے۔ پہلے مشینری کی امپورٹ کا کام کرتے رہے اور پھر 1965 میں کھلنا نامی شہر میں ایک ٹیکسٹائل مل لگائی جس کا نام باگراٹھ ٹیکسٹائل مل تھا۔ کاروبار بڑھتا رہا اور ہم بنگال کے ہی ہو گئے۔ ہماری مل کھلنا میں تھی لیکن والد عام طور پر ڈھاکہ میں رہتے۔ ایک بار وہ کہیں سیر کر رہے تھے، وہاں ان کی ملاقات چند بنگالیوں سے ہوئی۔ میرے والد صاحب ان کی باتیں سن کے حیران رہ گئے۔ بنگال کی تعمیر میں ہماری محنت کا اعتراف کرنے کی بجائے وہ اپنی غریبی کا الزام ہمارے سر تھونپ رہے تھے۔ ان کا مغربی پاکستان کے رہنے والوں کے خلاف منفی رجحان دیکھتے ہوئے والد صاحب نے اسی وقت فیصلہ کر لیا کہ یہ جگہ اب ان کے رہنے کے قابل نہیں۔ ان کی ملاقات شیخ مجیب الرحمان سے بھی تھی اور وہ اس کے عزائم سے بھی آگاہ تھے۔ تعصب اور حسد کا ماحول کاروبار کے لیے فائدہ مند نہیں ہوتا۔ انھوں نے یہ کہا اور واپسی کا سامان کرنے لگے۔ انھوں نے اسی وقت لاہور میں اپنے بہنوئی بخش الٰہی کو فون کر کے درخواست کی کہ ان کے لیے لاہور میں کوئی اچھا سا شوروم خرید دیں۔ بخش الٰہی صاحب نے کچھ معلومات لینے کے بعد اگلے روز بتایا کہ قیمت بہت زیادہ ہے۔ والد صاحب نے جواب دیا کہ میرا فیصلہ بھی اٹل ہے۔ قیمت کی پرواہ نہیں مجھے ٹھکانہ چاہیے۔ لاہور میں کراؤن ہوٹل کے پاس شوروم خریدا گیا اور بنگال سے ہماری واپسی کا عمل شروع ہو گیا۔ 1967 میں ہم نے سیالکوٹ میں Synthetic Leather کی ایک فیکٹری لگائی۔ کاروبار مستحکم ہو رہا تھا کہ 1971 کا سانحہ رونما ہوا۔ مشرقی پاکستان میں ہم اپنے بہت کم اثاثے فروخت کر سکے۔ ہمارا 70 فیصد کاروبار وہیں رہ گیا لیکن اچھی بات یہ تھی کہ ہمارے سب اہل خانہ پاکستان پہنچ گئے۔

کچھ عرصہ ہم نے کراچی میں کام کیا۔ ایک بہت بڑے تاجر گروپ Valika سے ہم نے انڈسٹری خریدی۔ یہ 1973 کی بات ہے۔ ہمارا کاروبار چوں کہ سیالکوٹ اور لاہور میں بھی تھا اس لیے والد صاحب نے 1977 میں لاہور آنے کا فیصلہ کر لیا اور پھر یہیں کاروبار کو وسعت دینے لگے۔ ہمارا زیادہ تر کاروبار Synthetic Leather، وینائل فلکس اور پیٹرو کیمیکل کا ہے۔ ٹیکسٹائل کے شعبہ میں دو

سپننگ ملز بھی ہیں۔ شروع میں میرے والد، چچا اور تایا مل کے کاروبار کرتے تھے لیکن دادا نے اپنی زندگی میں ہی انھیں الگ کر دیا۔ ہم چار بھائی اب اکٹھا کاروبار کرتے ہیں۔ میرے چچا اور تایا کے خاندان کا بھی الحمدللہ کاروبار میں معتبر نام ہے۔

ایک حیران کن واقعہ

ہمارے کاروبار کی بلندی کا اصل سہرا میرے والد کے سر سجتا ہے۔ محنتی اور ایماندار تو وہ تھے ہی، انتہائی خاکسار اور خوش اخلاق بھی تھے۔ ہمیں ہمیشہ یہی کہتے کہ سچا کاروباری مغرور نہیں ہوتا، انکسار سے کام لیتا ہے۔ فلاحی کاموں میں بھی وہ بہت آگے تھے اور دوسروں کی مدد کرنے میں بھی پیش پیش تھے۔ کسی کی مدد کرتے ہوئے وہ اس کا کردار نہیں بلکہ اپنا کردار دیکھا کرتے۔

ایک بار ایک شخص ہمارے گھر پہنچا۔ یہ بہت عرصہ پرانی بات ہے۔ اس نے ہمارے پندرہ لاکھ روپے ادا کرنا تھے اور بار بار اصرار کے باوجود ادا کرنے سے کترا رہا تھا۔ جب وہ مجھے اور میرے بھائی انجم کو ملنے آیا تو ہمیں لگا کہ شاید ہماری رقم ادا کرنے آیا ہے لیکن کچھ ہی دیر بعد اس نے پرانی رقم لٹانے کی بجائے مزید پانچ لاکھ روپے کی درخواست کر دی۔ ہم بہت حیران ہوئے۔ اس شخص کا اصرار تھا کہ اگر ہم اس کا مسئلہ حل نہیں کر سکتے تو وہ ہمارے والد صاحب سے ملنا چاہے گا۔ ہم میں سے ایک بھائی اٹھ کے اندر گیا اور والد صاحب کو پوری کہانی سنائی اور ساتھ ہی درخواست کی کہ کہیں ایسا نہ ہو کہ آپ مزید پانچ لاکھ روپے بھی دے دیں۔

والد صاحب ہماری اس نصیحت پر مسکرائے اور کہنے لگے کہ اس شخص کو میرے پاس بھیج دو۔ وہ شخص والد صاحب کے پاس پہنچا اور تنہائی میں کچھ دیر گفت گو کرتا رہا۔ جب وہ باہر نکلا تو اس کے چہرے پہ مسکراہٹ تھی۔ ہم سمجھ گئے کہ اس شخص نے والد صاحب کو اپنی باتوں سے متاثر کر لیا ہے۔ اس کے جانے کے بعد والد صاحب نے ہمیں کہا کہ کل یہ شخص دفتر آئے تو اسے پانچ لاکھ روپے دے دینا۔ ہم نے تھوڑی سی لیت و لعل کی تو کہنے لگے کہ "جو میں دیکھتا ہوں تم وہ نہیں دیکھ سکتے۔ یہ شخص ایک امید لے کر میاں نثار الٰہی کے پاس آیا ہے۔ یہ کیسے ہو سکتا ہے کہ اس کی امید ٹوٹ جائے۔ جہاں پندرہ لاکھ نہیں آئے وہاں پانچ لاکھ بھی نہ آئیں تو کیا فرق پڑے گا۔ جو کچھ ہے اللہ کا ہے۔ اسی کے دیے ہوئے سے ہی دے رہے ہیں۔

ویسے مجھے یقین ہے کہ رقم کبھی نہیں ڈوبے گی''۔ ہم دونوں بھائی بہت حیران ہوئے۔ وقت گذر گیا۔ طویل عرصہ تک پیسے نہ ملے اور پھر کئی سال بعد وہ شخص ایک بار پھر ہمارے گھر آیا۔ اس بار اس نے مزید رقم کا تقاضا نہیں کیا بلکہ اس کے ہاتھ میں بیس لاکھ روپے کا چیک تھا جو وہ ہمیں لوٹانے آیا تھا۔ والد صاحب کے اعتماد کو ٹھیس نہ لگی جو انھوں نے کہا تھا درست کہا تھا۔ وہ جو دیکھ سکتے تھے وہ ہماری نظر سے بہت دور تھا۔

پچاس ہزار کی رشوت سے انکار

زندگی بھر انھوں نے ہمیں ایسی ہی باتیں سکھائیں۔ مثبت سوچ رکھو اور قانون کا احترام کرو۔ ان کی ایک اور سب سے بڑی نصیحت یہ تھی کہ ٹیکس ضرور ادا کرو۔ حب الوطنی کا اصل امتحان ٹیکس کی ادائیگی میں ہے۔ ایک بار محکمہ ٹیکس کا ملازم ان کے پاس آیا اور کہنے لگا کہ آپ کے ذمے ایک لاکھ روپے ٹیکس بنتا ہے۔ اگر آپ مجھے پچاس ہزار روپے دے دیں تو میں وہ ٹیکس پانچ ہزار روپے کر دوں گا۔ یوں آپ کے 45 ہزار روپے بچ جائیں گے۔ میرے والد صاحب نے غصہ میں آئے بغیر یہ کہا کہ ٹیکس تو میں پورا ایک لاکھ ہی دوں گا لیکن تمھیں تمھاری غربت کے پیشِ نظر امداد کر سکتا ہوں۔ مجھے اپنے وطن سے محبت ہے۔ میں وطن کے لیے کاروبار کرتا ہوں، وطن سے کاروبار کیسے کر سکتا ہوں۔

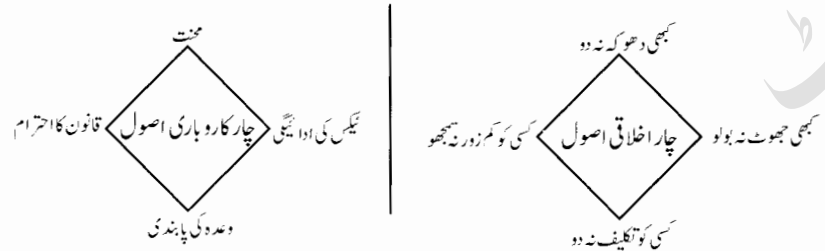
میرے والد بہت سنجیدہ مزاج بھی تھے۔ والدہ نے ان کا ایک خوف سا ہمارے ذہن میں بٹھا رکھا تھا جس کی وجہ سے انھیں کبھی سختی نہ کرنا پڑی۔ چنیوٹی شیخ برادری میں بچوں کی تربیت کا یہ بھی ایک انداز ہے کہ والدہ سختی سے پیش آئیں اور والد کی طرف سے سختی نہ ہو بلکہ محبت بھرے خوف کا عالم قائم رہے۔ زندگی کے آخری دنوں میں انھیں کینسر ہو گیا اور ہم ان کے بہت قریب ہوتے گئے۔ ایک بار انھیں کھانا کھانے میں دشواری ہو رہی تھی۔ میں نے انھیں اپنے ہاتھ سے کھانا کھلایا۔ انھیں شاید اچھا نہ لگا لیکن میں نے انھیں کہا کہ جب ہم چھوٹے تھے تو آپ بھی تو اپنے ہاتھ سے کھانا کھلاتے تھے۔ ان کی آنکھوں میں آنسو آ گئے۔

پاکستان کا سب سے بڑا ٹیکس پیئر

ہمارے والد نے ہمیں لوگوں کی خدمت کرنے کا راستہ بھی دکھایا۔ کتنے ہی فلاحی کام ہیں جہاں ہم اپنی

حیثیت کے مطابق حصہ ڈالتے رہتے ہیں۔ حجاز ہسپتال، میو ہسپتال، جناح ہسپتال، گلاب دیوی ہسپتال، شالامار ہسپتال، گنگا رام ہسپتال، شوکت خانم، فاؤنٹین ہاؤس اور ایسے ہی اور بہت سے ادارے۔ والد کہتے تھے کہ اللہ کی راہ میں دینا ہی کافی نہیں ہمیں قانونی طور پر عائد ٹیکسز بھی ادا کرنے چاہئیں۔ مجھے 2013 میں ایک منفرد اعزاز حاصل ہوا جب میں نے بیس کروڑ روپے کے لگ بھگ ٹیکس ادا کیا۔ میں اس سال پاکستان کا سب سے بڑا ٹیکس پیئر تھا۔ اس سال پہلے دس ٹیکس پیئرز میں ہم تین بھائی شامل تھے۔ ان گنت لوگوں نے ہم سے کہیں زیادہ دولت کمائی، تاجر، صنعت کار اور سیاست دان لیکن زیادہ ٹیکس ادا کرنے کا اعزاز ہمیں حاصل ہوا۔ ہم اس کے لیے اللہ کا شکر کیوں نہ ادا کریں۔ میں سمجھتا ہوں کہ اگر ہم ٹیکس ادا نہ کریں گے تو درخت کی اسی شاخ کو کاٹیں گے جس پہ ہم بیٹھے ہوئے ہیں۔

بزنس ماڈل

ہمارے بزنس ماڈل کے دو حصے ہیں۔ اخلاقی اصول اور کاروباری اصول۔ ہمارے والد نے بتایا کہ اخلاقی اصولوں کے بغیر کاروبار نہیں ہو سکتا۔ ان کی ساری زندگی انھی اصولوں کے گرد گھومتی ہے۔ یہ اصول درج ذیل ہیں:

(ہماری کامیابی مندرجہ بالا چار اخلاقی اور چار کاروباری اصولوں کی مرہونِ منت ہے)

ہمارے بچے

چنیوٹ سے اب ہمارا تعلق بہت زیادہ نہیں رہا۔ ہمارا پرانا آبائی گھر ابھی تک وہاں موجود ہے لیکن ہم نے

اسے نگرانی کے لیے کسی اور کے حوالے کر رکھا ہے۔ یہ گھر اس شہر سے ہمارا رشتہ ٹوٹنے نہیں دیتا لیکن آئندہ نسل شاید اس گھر کو بھی بھول جائے۔ ہم اپنے بچوں کو چنیوٹ برادری کی اخلاقی روایات بتاتے رہتے ہیں۔ میرا بیٹا احسن طارق ان روایات کا بہترین نمائندہ تھا۔ اپنے دادا کی طرح سمجھدار اور دوسروں کی خدمت میں بہت آگے لیکن وہ عین جوانی میں ہمیں چھوڑ کر چلا گیا۔ میں نے زندگی کے کچھ اچھے سبق اپنے بچے سے بھی سیکھے۔ وہ دینے پہ بہت یقین رکھتا تھا۔ ایک بار کہنے لگا کہ ہمارے گھر میں جو درخت ہے اس کو نہ کٹوائیں کہ اس کے نیچے ہمارا بچپن گزرا ہے۔ اسے لوگوں سے بھی محبت تھی، ماحول سے بھی اور اپنے ملک سے بھی۔ چنیوٹی کمیونٹی کے بچوں کو بہت اچھی تربیت ملتی ہے۔ وہ جب جنم لیتے ہیں تو اس وقت ہی آدھے کاروباری ہوتے ہیں اور جب پڑھ لکھ کے یونی ورسٹی سے نکلتے ہیں تو کوئی نہ کوئی کاروبار ان کے لیے تیار ہوتا ہے۔ ہمارے بچوں کو خصوصی طور پر سکھایا جاتا ہے کہ کسی کی بددعا نہ لیں اور کسی کے نقصان کا باعث بھی نہ بنیں۔ انکساری ہمارے خون میں ہے۔ نمود و نمائش سے ہم پرہیز کرتے ہیں اور بڑا سے بڑا نقصان اٹھانے کی ہمت بھی رکھتے ہیں۔

انجم نثار

کاروبار ہمارے لیے کوئی نئی بات نہیں۔ آج ہماری چوتھی نسل کاروبار میں مصروف ہے۔ میرے دادا حاجی محمد اسماعیل نے جو کام شروع کیا اسے آج میرے بچے آگے بڑھا رہے ہیں۔ دادا نے چنیوٹ سے نکلنے کے بعد چمڑے کی خرید و فروخت شروع کی کیوں کہ اس وقت مسلمانوں کے لیے یہی ایک راستہ تھا۔ وہ سادہ زندگی گذارتے، نمود و نمائش سے پرہیز کرتے اور اصولوں کی بنیاد پر تجارت کرتے۔ یہی ورثہ میرے والد کو ملا لیکن میں نے والد میں بہت کچھ اور بھی دیکھا، تحمل، برداشت اور حوصلہ۔ بڑے سے بڑے نقصان پر انھیں پریشانی نہ ہوتی اور کوئی فائدہ انھیں آپے سے باہر نہ کرتا۔ ان کے چہرے سے دلی کیفیات کا اندازہ نہ ہوتا۔ ایک بار انھوں نے ایک سودا کیا جس میں لاکھوں روپے کا نقصان ہوا۔ میرا خیال تھا کہ انھیں ملوں گا تو کچھ پریشان ہوں گے یا ان کی طبیعت ناساز ہوگی لیکن ایسا نہ ہوا۔ میں نے انھیں پہلے کی طرح پرسکون پایا۔ یہ میری زندگی کا سب سے بڑا سبق تھا۔ اچھا کاروباری وہی ہے جو

نشیب و فراز میں اپنے حواس پہ قابو رکھے اور نقصان کو زندگی کا روگ نہ بنائے۔

تعلیم کے فوری بعد کاروبار سے منسلک ہونا ہمارے بزرگوں کا پرانا طریقہ ہے۔ میں نے میٹرک کا امتحان پاس کیا تو چنیوٹی روایت کے مطابق والد نے کچھ دیر کے لیے کام کرنے کی ہدایت کی۔ ان دنوں ہم کراچی رہتے تھے۔ والد نے کہا کہ جوڑیا بازار کے دھکے کھاؤ گے تو کاروبار کی سمجھ آجائے گی کیوں کہ جوڑیا بازار میں جو شخص کام یاب ہو جائے وہ زندگی میں ناکام نہیں ہو سکتا۔ کاروبار کے ساتھ مجھے بہت سی اور بھی باتیں سکھائی گئیں۔ اپنی ساکھ کو قائم رکھنا، وعدے کو پورا کرنا، مقابلے سے نہ گھبرانا، مثبت طرزِ عمل اپنانا، سادگی اور خوش اخلاقی کو وطیرہ بنانا۔ سب سے اہم بات جو میرے بزرگوں نے بتائی وہ یہ تھی کہ کام یابی کا کوئی شارٹ کٹ نہیں۔ جو لوگ ہتھیلی پہ سرسوں اُگاتے ہیں وہ دائمی کام یابی سے ہمکنار نہیں ہوتے۔ جو لوگ نیچے سے اٹھ کے اوپر جائیں وہ کاروباری رموز کو بہتر سمجھتے ہیں اور کوئی شخص انھیں دھوکہ نہیں دے سکتا۔

میں نے اپنے کاروباری ماڈل کو انھی اصولوں کے گرد تعمیر کیا اور یہی اصول اب ہمارے بچوں کے لیے بھی مشعل راہ ہیں۔ میں انھیں بتاتا ہوں کہ گاہکوں اور کاروباری شراکت داروں یا حلیفوں کا اعتبار جیتنا بے حد ضروری ہے۔ اسی کو Credibility کہتے ہیں۔ جو لوگ آپ کے ساتھ کاروبار کریں ان کے بھی حقوق ہیں۔ ان حقوق کی ادائیگی بھی ہمارا فرض ہے۔ میں نے کاروبار میں کئی بار غلط فیصلے کیے لیکن میرے والد نے کبھی سرزنش نہیں کی۔ سمجھایا بھی تو بہت بعد میں تاکہ ہم فیصلہ کرنے کی صلاحیت سے محروم نہ ہو جائیں۔

ہمارے بچے اب بیرون ملک پڑھنے جاتے ہیں اور پھر کاروبار سے منسلک ہو جاتے ہیں۔ ہم انھیں کہتے ہیں کہ پہلے مقامی کاروبار کو سمجھو اور ماحول کا شعور حاصل کرو اس کے بعد نئے تصورات متعارف کرواؤ۔ روایت اور نئے پن کا یہی امتزاج نئے راستے کھولے گا۔ پاکستان میں آگے بڑھنے کے بے پناہ امکانات ہیں۔ میں تو کہتا ہوں کہ نوجوانوں کو صرف کاروبار کرنا چاہیے۔ کام یابی کا سب سے بڑا راستہ

کاروبار ہے۔ پاکستان میں اصل مسئلہ دولت کی منصفانہ تقسیم کا ہے۔ جب تک ہم ایک بڑی مڈل کلاس پیدا نہیں کریں گے تبدیلی نہیں آئے گی۔ ملک کی ترقی اور لوگوں کو کاروبار کی طرف متوجہ کرنا حکومت کی ذمہ داری ہے۔ سازگار کاروباری ماحول اور گڈ گورننس کے بغیر ہم آگے نہیں بڑھ سکتے۔ بدقسمتی سے ہمارے ہاں Cost of doing business بہت بڑھ گئی ہے۔ اس میں کمی لائے بغیر صنعتوں کا جال نہیں پھیل سکتا۔ مقامی مصنوعات کو ترجیح دینا بھی اہم ہے۔ مقابلے کی فضا ہونی چاہیے لیکن ابھرتی ہوئی مقامی صنعتوں کی نشوونما اس لیے ضروری ہے کہ اسی سے نیا روزگار پیدا ہوتا ہے اور اسی سے خوش حالی آتی ہے۔

پاکستان کو ہر سال دو ملین روزگار کی ضرورت ہے۔ اگر ہم یہ مواقع پیدا نہ کرسکے تو جرم، دہشت گردی اور بے یقینی کی فضا ختم نہیں ہوگی۔ اس حوالے سے انٹر پرینورشپ کا فروغ قومی ذمہ داری بھی ہے۔ اگر ایک شخص کامیاب ہوتا ہے تو اسے سیکڑوں لوگوں کو اپنے جیسا بنانا چاہیے۔ ہمیں بحیثیت قوم یک جا ہونا ہے۔ انٹر پرینورشپ اجتماعی ترقی کی بنیاد ہے۔ نوجوان انٹر پرینورز اگر چاہیں تو چنیوٹ بزنس ماڈل سے بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔ میمنوں کا بھی ایک بزنس ماڈل ہے۔ ان کی کاروباری روایت تو چنیوٹیوں سے بھی قدیم اور پختہ ہے۔ بہت سے کاروباری معاملات میں ہم انھیں اپنا استاد مانتے ہیں۔ میں مستقبل سے بے حد پرامید ہوں۔ گذشتہ ستر سال میں ہم نے بہت سفر طے کیا لیکن کئی ممالک کا سفر ہم سے بھی تیز تھا۔ ہمیں اب ان سے آگے بڑھنا ہے۔ یہی سوچ کر میں بزنس پولیٹکس میں بھی حصہ لیتا ہوں تاکہ ہماری مثبت سوچ ایک بہترین کاروباری ماحول کو جنم دے سکے۔

''میں سمجھتا ہوں کہ غریب پیدا ہونا کوئی جرم نہیں لیکن غربت کو دور کرنے کے لیے جدوجہد نہ کرنا جرم ہے۔ اپنی پیدائش پہ انسان کو کوئی اختیار نہیں لیکن زندگی پہ تو اختیار ہے''۔ اس شام ہم دیر تک باتیں کرتے رہے۔ طارق نثار کی ساری ہی باتیں اچھی تھیں لیکن اس کی آخری بات سے کامیابی کے بہت سے راز افشاء ہوتے ہیں۔

23

قیصر احمد شیخ

(قیصر ایل جی پیٹرو کیمیکلز پرائیویٹ لمیٹڈ)

کھوجہ وہ ہے جو کھوج لگاتا ہے

''میرے نزدیک زندگی آگے بڑھنے کا نام ہے۔ محنت اور جدوجہد۔ مجھے مشکلات کو حل کرنا اچھا لگتا ہے۔ میں لوگوں کی خدمت کرنا چاہتا ہوں''۔ قیصر احمد شیخ نے اپنی گفت گو کا آغاز کچھ ملی جلی باتوں سے کیا اور پھر اپنی کہانی شروع کی۔ ''میرے پڑدادا عبدالرحیم ودھاون تیرہ سال کی عمر میں گھر سے نکلے۔ یہ ان کا گھر سے باہر پہلا سفر تھا۔ چنیوٹ میں ان دنوں ریلوے اسٹیشن نہیں تھا۔ لوگ چک جھمرہ تک ٹرین پر اور وہاں سے تانگہ کے ذریعے چنیوٹ پہنچتے۔ میاں عبدالرحیم اپنی برادری کے کچھ لوگوں کو دیکھ کر کلکتہ پہنچے تھے۔ انھوں نے وہاں انتہائی محدود پیمانے پہ کام شروع کیا۔ محنت، بچت اور دیانت۔ یہ تین ان کے بنیادی اصول تھے۔ میرے دادا محمد اسماعیل نے کام کو اور آگے بڑھایا۔ بہت بڑا کاروبار نہ تھا تاہم آہستہ آہستہ پھیلتا رہا۔ میرے والد 1919 میں پیدا ہوئے اور چودہ سال کی عمر میں وہ بھی کلکتہ پہنچ گئے۔ ہمارا زیادہ تر کام چمڑے کا ہی تھا۔ پاکستان بننے سے ایک سال پہلے میرے والد اور چچا نے کراچی آنے کا فیصلہ کیا اور پھر جلد ہی اپنے کاروبار کو بیرونِ ملک پھیلا دیا۔ میرے والد بے حد محنتی تھے۔ انھیں کاروباری مواقع کی بھی خوب پہچان تھی۔ ان کا کہنا تھا کہ اگر انسان نظر شناس ہو تو اسے اپنے اردگرد بکھرے ہوئے امکانات خود بخود نظر آنے لگتے ہیں۔

والد کی تعلیم زیادہ نہ تھی لیکن انھیں مطالعہ کا گہرا شغف تھا۔ جوش ملیح آبادی جیسے لوگوں سے ان کی دوستی رہی۔ ان کا کہنا تھا کہ لوگ ہمیں کھوجہ کہتے ہیں اور کھوجہ وہ ہوتا ہے جو کھوج لگاتا ہے یعنی اس کی زندگی جُست جو سے عبارت ہوتی ہے۔ میری پیدائش چنیوٹ میں ہوئی اور میں نے 1962 میں اسلامیہ سکول سے میٹرک کیا۔ اس سکول نے مجھ جیسے بہت سے لوگوں کو زندگی کا شعور دیا۔ پاکستان میں ایسا کوئی سکول

نہیں ہوگا جہاں سے پڑھنے والے پانچ افراد کراچی چیمبر آف کامرس کے صدر بنے ہوں۔ شوکت احمد' قیصر احمد شیخ' ریاض ٹاٹا' شہزادہ عالم اور شوکت اقبال۔ چنیوٹ کی فضا میں کچھ ایسی ہی تاثیر ہے۔ 1901 میں جب یہ سکول بنا تو مقامی ہندوؤں اور بڑے زمینداروں نے بہت مخالفت کی لیکن ہمارے بزرگوں نے ہار نہ مانی۔ یہ لوگ کہنے لگے کہ اگر شیخوں نے سکول کھولنا ہی ہے تو صرف اپنے بچوں کو پڑھائیں۔ شہر کے بچے پڑھ گئے تو ہمارے گھروں میں کام کون کرے گا اور ہماری جوتیاں کون اٹھائے گا۔ میٹرک کے بعد میں کراچی چلا آیا اور انٹرمیڈیٹ کا امتحان ڈی جے سائنس کالج سے کیا۔ میں ایک بہترین طالب علم تھا اور انجینئر بننا چاہتا تھا لیکن والد صاحب کا حکم تھا کہ ایف ایس سی کے بعد تم صرف دو سال مزید پڑھ سکتے ہو۔ اس کے بعد تمھیں کاروبار کرنا ہے۔ انجینئر نگ کا کورس چار سال کا تھا۔ میں نے انجینئر نگ کا خیال چھوڑا اور چنیوٹ کالج سے بی اے کرلیا۔ میرے بہت اچھے نمبر تھے اور خواہش تھی کہ ایم اے کروں لیکن والد صاحب نے اجازت دینے سے صاف انکار کردیا۔ یوں ان کی نگرانی میں کاروبار کا آغاز ہوگیا۔

کراچی چیمبر آف کامرس کی صدارت

عملی زندگی میں پہلا سال میری تربیت کا سال تھا۔ والد صاحب بہت سخت استاد ثابت ہوئے۔ میں سارا دن کرسی پہ بیٹھتا' اتنا کام ہوتا کہ ٹیک لگانے کی بھی اجازت نہ ملتی۔ والد صاحب نے کاروبار کے بہت گر سکھائے لیکن اس کے باوجود ایم اے کرنے کا شوق ختم نہ ہوا اور میں نے پرائیویٹ طور پر ایم اے کی تیاری شروع کردی۔ ایک روز والد صاحب نے میرے ہاتھ میں کتابیں دیکھیں تو انھیں یہ بات ہرگز پسند نہ آئی۔ ان کا کہنا تھا کہ انسان کو ایک وقت میں صرف ایک کام کرنا چاہیے۔ لیکن میرا خیال تھا کہ انسان محنت کرے تو کئی کام کرسکتا ہے۔ ان کی ناراضی کے باوجود میں نے پڑھنے کا خیال دل سے نکلنے نہ دیا۔ تربیت مکمل ہونے کے بعد انھوں نے مجھے کچھ رقم دی اور میں نے بیس سال کی عمر میں اپنا بزنس شروع کردیا۔ اسی دوران میں نے کراچی یونی ورسٹی سے اکنامکس میں پرائیویٹ ایم اے بھی کرلیا۔ پرائیویٹ طالب علموں میں میں نے پہلی پوزیشن حاصل کی تھی۔ پہلے ہی سال ذاتی کاروبار میں بھی کافی

منافع ہوا۔ کاروبار اور ایم اے تک تعلیم۔ دونوں کام ہونے سے میرا اپنی ذات پر اعتماد دوچند ہونے لگا اور میں نے فیصلہ کیا کہ میں اپنے والد سے علیحدہ رہتے ہوئے خود ہی اپنے کاروبار کو آگے بڑھاؤں گا۔

1970 میں میری شادی ہوئی اور 1972 میں' میں پہلی بار کاروبار کے لیے چین گیا۔ یہ میرا کسی بھی بیرونی ملک کا پہلا دورہ تھا۔ میں چین میں پھیلی ہوئی غربت دیکھ کے حیران رہ گیا۔ ہر طرف بائیسکل ہی بائیسکل۔ کہیں کوئی کار نظر نہ آئی۔ آج جب میں چین جاتا ہوں تو ترقی کا عالم مجھے حیران کردیتا ہے۔ اس وقت ان کے ائرپورٹ پر باہر سے آنے والا صرف ایک جہاز اترتا تھا۔ وہ تھا پی آئی اے لیکن اب ساری دنیا ان کی گرویدہ بن چکی ہے۔ چین سے واپسی پر میں نے انھی کی طرح محنت کا فیصلہ کیا۔ امپورٹ اور ایکسپورٹ میرے دو مخصوص شعبے تھے۔ ہارڈ ویئر اور پلاسٹک کی اشیاء ہمارا خصوصی کاروبار تھا۔ کاروبار بہتر ہوا تو مجھے چیمبر کی سیاست سے دلچسپی ہونے لگی۔ میرا خیال تھا کہ چیمبر کے ذریعے میں ملک کی ترقی میں اپنا کردار ادا کرسکتا ہوں۔ چیمبر کے تجربہ کار لوگ کچھ اور رائے رکھتے تھے۔ ان کا خیال تھا کہ میں ابھی کم عمر ہوں اور مجھے تجربے کی ضرورت ہے جب کہ میرا کہنا تھا جس شے کو وہ میری کمزوری سمجھتے ہیں یعنی کم عمری' وہی تو میری اصل طاقت ہے۔ میں نے انھیں غلط ثابت کرنے کے لیے آزادانہ الیکشن لڑا لیکن کامیاب نہ ہوسکا۔ تاہم یہ ناکامی میرے لیے ایک تازیانہ تھی۔ میں نے فیصلہ کرلیا کہ میں ایک روز کراچی چیمبر آف کامرس کا صدر بنوں گا اور پھر کچھ سال بعد 1987 میں میں چیمبر کی صدارت کا الیکشن جیت گیا۔ یہ معمولی کامیابی نہ تھی۔ کراچی جیسے بڑے کاروباری مرکز کے چیمبر کا صدر نشین ہونا...... بڑے بڑے کاروباری یہاں پہنچنے کا بس خواب دیکھتے ہیں۔ ہار نہ ماننے اور دوسرے اگر غلطی پر ہیں تو انھیں درست کرنے کا اصول میرے مشعلِ راہ تھا۔ 1991 میں میں نے کوریا جا کر وہاں کی بہت بڑی کمپنی کے ساتھ مشترکہ کاروبار کے لیے سمجھوتہ کیا۔ قیصر ایل جی پیٹروکیمیکلز کے نام سے ساؤتھ ایشیا میں سب سے بڑا پلانٹ۔ 1995 میں یہ پلانٹ شیخوپورہ میں شروع بھی ہوگیا۔ 1992 میں ملائیشیا کی بہت بڑی کمپنی BERNAS سے مشترکہ کاروبار کا سمجھوتا کیا اور پاکستان سے اس کمپنی کو چاول ایکسپورٹ کرنا شروع کردیا۔ اس کمپنی نے کئی سال ایکسپورٹ ٹرافی حاصل کی۔

جب میں کراچی چیمبر کا صدر بنا اس وقت میری عمر چالیس سال سے کم تھی۔ چیمبر کے صدر کی حیثیت سے میں نے کاروباری حلقوں کے لیے بہت کام کیا لیکن کئی بار یہ احساس ہوا کہ طاقت کا اصل سرچشمہ تو قانون ساز ادارے ہیں۔ میں سوچنے لگا کہ مجھے عملی سیاست میں حصہ لے کر نیشنل اسمبلی میں پہنچنا چاہیے۔ میں نے کاروباری دوستوں اور عزیز و اقارب سے مشورہ کیا لیکن کسی نے بھی میری ہمت افزائی نہ کی۔ ان کا خیال تھا کہ میں پاکستان کے اس سیاسی نظام کے لیے اجنبی ہوں جس پر جاگیرداروں کا قبضہ ہے اور جہاں بلند سوچ رکھنا ایک جرم ہے۔ میں نے جب انھیں بتایا کہ میں کراچی سے نہیں چنیوٹ سے الیکشن لڑنا چاہتا ہوں تو وہ اور بھی ہنسے۔ ان کا کہنا تھا کہ جاگیردارانہ نظام کے اس مضبوط قلعے میں شگاف ڈالنا میرے بس کی بات نہیں۔ ''جن لوگوں نے چنیوٹ میں سکول بننے کی مخالفت کی وہ تمھیں تبدیلی کا علم بردار کیسے بننے دیں گے''۔ لیکن میں فیصلہ کر چکا تھا۔ میں نے بوریا بستر باندھا اور چنیوٹ چلا آیا۔ یوں اپنا کاروبار چھوڑ کر کوئی گھر سے نہ نکلا ہوگا۔ لیکن میں نے یہ سبق بزرگوں سے لیا تھا کہ منزل اسی کو ملتی ہے جو گھر سے نکلتا ہے۔ 1993 میں مجھے مسلم لیگ کا ٹکٹ مل گیا لیکن میں کام یاب نہ ہو سکا۔ مجھے لگا ابھی بہت جدوجہد کرنا باقی ہے۔ میں نے ہمت نہ ہاری اور 1997 میں جب مسلم لیگ نے ٹکٹ دینے سے بھی انکار کر دیا میں نے آزاد حیثیت سے الیکشن لڑا اور شاندار کام یابی سمیٹی۔ قومی اسمبلی پہنچا تو ایک اور اعزاز میرا منتظر تھا۔ اسمبلی کے گیارہ آزاد ممبروں نے مجھے آزاد گروپ کا چیئرمین منتخب کیا۔ یہ سب میرے لیے ایک بڑا انعام تھا۔ میں نے ثابت کر دیا کہ ارادہ مضبوط ہو تو کام یابی کی منزل تک پہنچنا ناممکن نہیں۔

میری کام یابی دیکھ کر بہت سی قوتیں میرے خلاف ہو گئیں۔ جاگیردارانہ نظام کے تار و پود بکھیرنا آسان کام نہیں۔ 2002 میں میں پھر الیکشن جیتا لیکن میری کام یابی کے باوجود دھاندلی شدہ الیکشن میں مجھے ہارا ہوا ڈکلیئر کر دیا گیا۔ 2008 میں ایک بار پھر شکست کا سامنا کرنا پڑا لیکن 2013 میں میں نے پھر سے بھاری اکثریت سے کام یابی حاصل کر لی اور قومی اسمبلی میں پہنچ گیا۔ میں اب تک پانچ بار قومی اسمبلی

کا الیکشن لڑ چکا ہوں صرف یہ ثابت کرنے کے لیے کہ جب تک پڑھے لکھے اور کاروباری لوگ سیاست کا رخ نہیں کریں گے اور قومی سطح پر اپنا کردار ادا نہیں کریں گے ہمارا ملک ترقی نہیں کرے گا۔ میں نے سیاست سے کوئی مفاد حاصل نہیں کیا۔ وقت، کاروبار اور پیسہ یہ سب اس لیے اس میدان میں جھونکا کہ اس دھرتی کو دیانت دار قیادت کی ضرورت ہے۔ چنیوٹی شیخ برادری میں سیاست اور خاص طور پر عوامی سیاست تو شجرِ ممنوعہ ہے لیکن میں نے یہ بھی ثابت کیا کہ سیاست اور کاروبار بیک وقت چل سکتے ہیں۔ میں نے ایک بار اپنے والد صاحب کو یہ باور کرایا تھا کہ کاروبار کے ساتھ علم کا حصول بھی ممکن ہے اور پھر کراچی چیمبر کے جہاں دیدہ اراکین کے سامنے بھی یہ ثابت کیا تھا کہ نوجوانی میں بھی چیمبر کی قیادت کی جا سکتی ہے۔ جب آپ سچائی کے راستے پر ہوں تو غلط روایات کو توڑنا اچھا لگتا ہے۔

چنیوٹ سے محبت

میں نے ساری زندگی جدوجہد کی۔ مستقل مزاجی میرے کردار کا حصہ ہے۔ میں دھن کا پکا ہوں اور جس کام کا فیصلہ کر لوں اس سے منہ نہیں موڑتا۔ یہ ساری خوبیاں میں نے اپنے بزرگوں سے حاصل کیں۔ یہی خوبیاں کاروبار میں کام آئی ہیں اور یہی عام زندگی میں کام یابی کا گر ہیں۔ میں تیئس سال سے سیاسی زندگی گذار رہا ہوں، پچاس سال سے کاروبار کر رہا ہوں۔ ہر دو کام یکساں رغبت اور محبت سے کرتا ہوں۔ میرا گھر کراچی میں ہے، سیاست چنیوٹ میں ہے، بیٹا لاہور رہتا ہے اور پھر مجھے اسمبلی کے اجلاس کے لیے بار ہا اسلام آباد بھی جانا پڑتا ہے۔ یہ سب دقت طلب کام ہیں لیکن میں ان سے لطف اندوز ہوتا ہوں۔ جب میں چنیوٹ جاتا ہوں تو مجھے لگتا ہے جیسے زندگی کی ساری خوشیاں مل گئی ہوں۔ راجے والی، محلہ شیخاں میں وہی گھر جہاں میں نے جنم لیا آج بھی میری آماج گاہ ہے۔ میں نے لوگوں سے دوری اختیار نہیں کی۔ کوئی محل تعمیر نہیں کیا۔ میرے گھر کے ساتھ والا گھر شیخ اعجاز مرحوم کا ہے، گوہر اعجاز کے والد اور سابق سینیٹر۔ اس سے اگلا گھر شہزادہ عالم منوں کا ہے۔ اس سے آگے کوئی اور ارب پتی رہتا ہوگا۔ ایک چھوٹے سے شہر کی چھوٹی سی گلی کے ان گھروں میں جن لوگوں نے اپنا بچپن گذارا وہ کتنے بڑے مقام تک پہنچے۔ یہ سب اللہ کا کرم ہے۔ یہی وجہ ہے کہ چنیوٹ کی محبت میرے خون میں گردش کرتی ہے۔

ان در و دیوار سے دور جاتا ہوں تو اداسی بڑھ جاتی ہے۔

فاسٹ یونی ورسٹی چنیوٹ کا قیام

میری سب سے بڑی خواہش ہے کہ میں اپنے شہر کو تعلیم کا گہوارہ بنا دوں۔ چنیوٹ پاکستان میں اسی طرح کا مرکز بن جائے جیسا کہ انگلینڈ میں آکسفورڈ شہر تعلیم کا مرکز ہے۔ یہی سوچ کر میں نے یہاں فاسٹ یونی ورسٹی کا کیمپس شروع کروایا۔ میں نے اور میرے دوستوں نے مل کر زمین خریدی اور ایک ارب روپے سے زائد کی لاگت سے اس خوب صورت کیمپس کی تعمیر مکمل ہوئی۔ پنجاب بھر میں لاہور کے بعد یہ فاسٹ کا دوسرا کیمپس ہے۔ میں گذشتہ 23 سال سے فاسٹ یونی ورسٹی کے بورڈ آف ڈائریکٹرز میں شامل ہوں۔ چنیوٹ میں یونی ورسٹی بنانا میرا پرانا خواب تھا۔ فاسٹ کے ارباب بست وکشاد کو راضی کرنے میں پندرہ سال لگے اور پھر کہیں جا کے اس کیمپس کی تعمیر کا فیصلہ ہوا۔ میں اپنے شہر کو اس سے بڑا تحفہ نہیں دے سکتا۔ یہی میرا توشہ آخرت اور یہی سب سے بڑی نیکی ہے۔ چنیوٹ انجمنِ اسلامیہ نے شہر کے قریب دس ایکڑ زمین اور بھی خریدی اور وہاں پر ایل آر بی ٹی کے زیر اہتمام آنکھوں کے ہسپتال کے علاوہ دو جدید سکول بھی بن رہے ہیں۔ چنیوٹ ضلع میں ہم نے پانچ ووکیشنل ادارے بھی بنوانے کا کام شروع کر دیا ہے۔ اسلامیہ ہائی سکول کی پہلی اینٹ بھی ہمارے بزرگوں نے لگائی اور پھر ایک عظیم الشان یونی ورسٹی کی تعمیر کا اعزاز بھی اللہ تعالیٰ نے ہمیں دیا۔ اس یونی ورسٹی کا خوب صورت کیمپس ضلع چنیوٹ کے ماتھے کا جھومر ہے۔ جیسے ہی آپ فیصل آباد ضلع سے چنیوٹ ضلع میں داخل ہوتے ہیں یہ یونی ورسٹی آپ کو خوش آمدید کرتی ہے۔ مجھے سٹینڈنگ کمیٹی برائے خزانہ اور معاشی امور کا چیئر مین منتخب کیا گیا تو لگا یہ بھی چنیوٹ کا ہی ایک اعزاز ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ اگلے دس بیس سال پاکستان کے سال ہیں۔ ہمارے ملک میں اگر کمی ہے تو وہ صرف تعلیم کی ہے۔ جس دن ہم نے اپنے قومی آمدنی کا چار فیصد تعلیم پر خرچ کرنا شروع کر دیا ہمیں آگے بڑھنے سے کوئی نہیں روک سکے گا۔ دنیا کی تاریخ پر نظر ڈالیں تو آپ کو علم ہوگا کہ صنعتی سفر شروع ہونے کے بعد سب سے پہلے یورپ نے ترقی کی اور پھر امریکا کی باری آئی۔ اب ایشیاء اور خصوصی طور پر جنوبی ایشیاء کا نمبر ہے۔

میرے خواب اوران کی تعبیر

میں نے زندگی میں خواب بھی دیکھے اور تعبیر بھی۔ محنت اور جدوجہد تمام عمر میرا شیوہ رہا۔ جو سبق میرے دادا اور والد نے سکھائے یہ انھی کا حاصل ہے کہ سیاست اور کاروبار میں اس مقام تک پہنچا ہوں۔ اگر انسان کامیاب ہونا چاہتا ہے تو اسے اپنے زورِ بازو پہ بھروسہ کرنا چاہیے۔ مستقل مزاجی دوسری اہم شے ہے۔ اگر میں پہلی شکست کے بعد راہِ فرار اختیار کر لیتا تو کراچی چیمبر کی صدارت کا اعزاز حاصل نہ کرتا۔ اگر سیاست میں پہلی ناکامی کے بعد واپس کراچی چلا جاتا تو میں کبھی قومی اسمبلی کا ممبر نہ بنتا۔ مجھے یقین تھا کہ میں کاروبار کے ساتھ ساتھ ایم اے کا امتحان بھی پاس کر سکتا ہوں اور پھر ایسا ہی ہوا۔ اپنے خوابوں پہ یقین رکھے بغیر ہم تعبیر نہیں پا سکتے۔

چنیوٹی برادری نے بہت ترقی کی ہے، بہت لمبا سفر طے کیا ہے۔ یہ مستقبل میں بھی ترقی کریں گے لیکن ترقی پر کسی ایک شخص کا استحقاق نہیں ہو سکتا۔ آج کل انفرمیشن ٹیکنالوجی کا دور ہے۔ آج سے پہلے کاروباری رموز صرف چند لوگوں کے پاس ہوتے تھے۔ اب ان تک رسائی سب کو مل سکتی ہے۔ میں دیکھ رہا ہوں کہ مستقبل میں کاروبار میں صرف میمن یا چنیوٹ برداری کی برتری نہیں رہے گی، بہت سے اور لوگ بھی ترقی کریں گے۔ اس ملک کے ہر نوجوان کو انٹر پرینور بننا چاہیے۔ کبھی کبھی مجھے احساس ہوتا ہے کہ چنیوٹ برادری کے نوجوان اب اتنی محنت نہیں کرتے۔ وہ پرتعیش زندگی کی طرف مائل ہیں۔ ہماری برادری میں سماجی درجہ بندی بھی ہو چکی ہے۔ جو لوگ بہت آگے بڑھ گئے وہ اب ان لوگوں کی طرف نہیں دیکھتے جو ابھی پیچھے ہیں۔ کچھ عرصہ پہلے ایسا نہیں تھا۔ تمام برادری میں گہرا امتزاج اور ہم آہنگی کا عالم تھا۔

میرے دو بیٹے ہیں۔ ان کا بھی کاروباری حلقوں میں بڑا نام ہے۔ عرفان قیصر چیمبر آف کامرس لاہور کا صدر رہا۔ یہ بھی ایک منفرد اعزاز ہے کہ باپ کراچی چیمبر کا صدر اور بیٹا لاہور چیمبر کا صدر بنا۔ عرفان قیصر آج کل پنجاب TEVTA کا اعزازی چیئر مین ہے۔ میرے چچا کا بیٹا زاہد سلیم فیصل آباد چیمبر کا صدر رہا۔ گویا ایک ہی خاندان نے ملک کے تین سب سے بڑے چیمبرز کی سربراہی کی۔ میرا دوسرا بیٹا

ریحان قیصر بھی کراچی چیمبرز کی انڈسٹری کمیٹی کا چیئر مین منتخب ہوا۔ لیڈر شپ کی یہ تمام خوبیاں چنیوٹ کے اکثر گھرانوں میں موجود ہیں۔ میں اور میرے بچے پیپر و کیمیکل کے علاوہ امپورٹ اور ایکسپورٹ کا کام کرتے ہیں۔ ہمارے کاروبار کی بنیاد محنت اور ایمان داری پر کھڑی ہے اور ہم جو کچھ کماتے ہیں وہ لوگوں کو واپس کرنا بھی چاہتے ہیں۔

''میرے نزدیک زندگی جُست جو کا نام ہے۔ میں نے کبھی ہار نہیں مانی۔ مجھے خدمت کرنا اور مشکلات کا سامنا کرنا اچھا لگتا ہے''۔ قیصر شیخ کی یہ باتیں صرف ان کی باتیں نہیں ہر کامیاب فرد کی یہی باتیں ہیں اور انھی باتوں میں کامیابی کا راز پوشیدہ ہے۔

24

کامران الٰہی

(الٰہی گروپ)

''اگر ہم گاہک کے بارے میں سوچتے ہیں تو اللہ ہمارے بارے میں سوچتا ہے''۔ ''کہتے ہیں کہ رزق طے ہے لیکن یہ بھی کہتے ہیں کہ صدقہ دینے سے اس میں اضافہ ہوجاتا ہے''۔ کامران الٰہی کی باتیں سن کے مجھے لگا عبادت یا خدمت ہی نہیں تجارت بھی بندے کو اللہ کے قریب لے آتی ہے۔

تحریکِ پاکستان کا ایک گمنام کارکن

میرے دادا کا نام حاجی منور دین تھا۔ میں نے انھیں نہیں دیکھا لیکن ان کے بارے میں بہت کچھ سنا۔ کاروباری سمجھ بوجھ کے علاوہ دردمندی اور سخاوت میں بہت آگے۔ قیامِ پاکستان کی جدوجہد کا آغاز ہوا تو وہ ہراول دستہ میں تھے۔ کشمیر میں آزادی کی تحریک چلی تو انھوں نے خود کو اس تحریک کے لیے وقف کر دیا۔ امدادی اشیاء پر مشتمل ان کا ایک ٹرک ہر روز کشمیر روانہ ہوتا۔ ایک روز وہ خود امدادی قافلے کے ساتھ محوِ سفر تھے کہ ان کی جیپ کو حادثہ پیش آیا اور وہ اس دنیا سے رخصت ہو گئے۔ دردمندی، فیاضی اور وطن سے محبت ...... یہ تینوں چیزیں ہمیں ورثہ میں دے گئے۔ میرے والد میاں احسان الٰہی انھی کی نظر کا فیض لے کر پروان چڑھے۔ دادا کی وفات کے بعد انھوں نے سیال کوٹ سے اپنے کام کا آغاز کیا۔ سیال کوٹ میں انھوں نے 1948 میں ربر کی فیکٹری لگائی۔ شب و روز محنت ان کا شعار تھا۔ مزدور نہ ملتے تو آگ کی بھٹی میں خود کوئلہ ڈالتے۔ بیلچے سے شروع ہونے والا یہ سفر آگے بڑھتا رہا۔ سیال کوٹ سے کئی اور شہر اور پھر 1957 میں وہ ڈھاکہ منتقل ہو گئے۔

ڈھاکہ میں کاروبار

ڈھاکہ میں ان کا کاروبار بہت پھیلا۔ ٹریڈنگ کے علاوہ ایک ٹیکسٹائل مل اور منور جوٹ مل۔ کاروبار کی وسعت کے ساتھ دولت کی ریل پیل ہونے لگی لیکن وہی سادگی اور کفایت شعاری۔ گھر میں کئی گاڑیوں

کے باوجود ہم پیدل سکول جاتے۔ والد صاحب کا حکم تھا کہ سادگی میں زندگی گذارو اور علم حاصل کرو۔ شاید یہ ملیں باقی نہ رہیں۔ ہمیں ان کی یہ بات سمجھ نہ آتی لیکن بہت دیر بعد جب مشکلیں پڑیں تو سمجھ آئی کہ ہاں وقت ایک جیسا نہیں رہتا۔ کبھی خوشی کبھی غم...... زندگی نشیب وفراز کا نام ہے اور انسان کو ہر حال کے لیے خود کو تیار رکھنا چاہیے۔ مشرقی پاکستان میں ہم کاروباری اعتبار سے صف اول میں تھے۔ ہم نے اپنے تمام وسائل بنگال کے لیے وقف کر دیے۔ جب سقوطِ ڈھاکہ کا سانحہ رونما ہوا تو سب کچھ ہاتھ سے نکل گیا اور دیکھا تو دامن میں کچھ بھی نہ تھا۔ وقت اتنی تیزی سے بدلا کہ ہم دنگ رہ گئے۔ والد صاحب کی بات یاد آئی کہ سادگی میں زندگی گذارو شاید یہ ملیں باقی نہ رہیں۔ ڈھاکہ سے نکلے تو کراچی کی طرف چل دیے۔ ڈھاکہ کا عالی الشان دفتر، گھر اور کاروبار۔ وہ بس اب ایک یاد تھے۔ اس کیفیت کو وہی سمجھ سکتا ہے جو عروج وزوال سے آشنا ہو۔ والد صاحب کو بہت دھچکا لگا۔ جس شخص کے گھر میں بڑے بڑے لوگوں کا تانتا بندھا رہتا وہ کراچی کے ساحل پہ کھڑا سوچ رہا تھا کہ اب کدھر جائے۔ کہاں پچاس افراد پر مشتمل ذاتی عملہ، کہاں یہ حالت کہ ٹائپ رائٹر بھی میسر نہ تھا۔ اسی دوران والد کو یہ احساس ہوا کہ یہ زوال اللہ سے کی جانے والی جنگ کی وجہ سے ہوا ہے۔ انھوں نے فیصلہ کر لیا کہ آئندہ سود کے کاروبار میں ملوث نہیں ہوں گے۔ ان کے اندر چند غیر معمولی خوبیاں تھیں۔ زیرک اور محنتی تو تھے ہی۔ کاروباری مواقع کی تلاش اور پہچان کا بھی انھیں ملکہ تھا۔ بین الاقوامی تجارت پر گہری نظر رکھتے تھے۔ کراچی پہنچ کر انھوں نے چند لاکھ روپے جمع کیے اور ٹریڈنگ سے کام کا آغاز کر دیا۔ باہر سے سامان منگواتے اور بیچ دیتے۔ اسی دوران ان کے بھائیوں نے علیٰحدگی کا فیصلہ کیا اور کاروبار میں اور کمی واقع ہو گئی۔ والد نے الٰہی الیکٹرونک کے نام سے ایک چھوٹی سی دکان کھولی جو نئے سفر کا آغاز بن گئی۔ سود سے نفرت کی وجہ سے بنکوں سے کاروبار بہت محدود ہو گیا تھا۔

سود سے پرہیز

ایک بار والد صاحب نے بیرون ملک سے کچھ سامان منگوایا۔ امپورٹ ڈیوٹی میں اضافہ کی وجہ سے پیسے کم پڑ گئے۔ والد صاحب کراچی میں موجود نہ تھے۔ میں پریشانی کے عالم میں بنک پہنچا اور بڑی مشکل سے بنک منیجر کو قرض کے لیے قائل کیا۔ منیجر والد صاحب کے دینی رجحان سے آگاہ تھا۔ کہنے لگا کہ آپ سود پر

رقم لے رہے ہیں کیا والد صاحب سے پوچھ لیا ہے۔ میں نے اس کی بات کو نظر انداز کرتے ہوئے کہا کہ مجھے فوری ضرورت ہے۔ والد صاحب سے اجازت خود ہی لے لوں گا۔ اگلے روز میں نے والد کو بتایا کہ میں نے آپ کو ایک بہت بڑی مشکل سے نکال لیا ہے اور سامان کی کلیرنس کے لیے ایک بڑی رقم کا بندوبست کر چکا ہوں۔ جب انھیں علم ہوا کہ میں نے یہ رقم بنک سے لی ہے تو ان کے چہرے پہ دکھ کے آثار دکھائی دیے۔ بس اتنا کہا ''تم نے مجھے مشکل سے نہیں نکالا مشکل میں ڈال دیا ہے''۔ میں اگلے روز پے آرڈر واپس کرنے بنک پہنچ گیا۔ مجھے کمرے میں داخل ہوتا ہوا دیکھ کر بنک منیجر نے کہا ''لگتا ہے میاں صاحب سے بات ہو گئی ہے''۔ وہ میرے والد کے عزم اور ایمان کی پختگی کو مجھ سے بہتر سمجھتا تھا۔ الٰہی الیکٹرونک کے کام میں اضافہ ہوتا رہا اور ہماری توجہ ٹریڈنگ پر ہی رہی۔ اب اس بات کو چالیس برس گزر گئے ہیں۔ کاروبار بہت مستحکم ہو گیا۔ اب ایک بار پھر ہم کسی سے پیچھے نہیں لیکن یہ سبق ہمہ وقت یاد رہتا ہے کہ عروج اور زوال انسان کا پیچھا کرتے ہیں۔ ہماری اگلی نسل ٹریڈنگ کے علاوہ دیگر کاموں کا آغاز بھی کر رہی ہے۔ سٹیل مل، ویئر ہاوسنگ، تعمیرات اور نقل وحمل۔

میں لاہور میں رہتا ہوں۔ میرا ایک بھائی آسٹریلیا میں ہے۔ بڑے بھائی کراچی میں مقیم ہیں لیکن وہ سول سروس میں اعلیٰ عہدے پر فائز ہیں۔ وہ کاروبار میں عملی طور پر حصہ نہیں لیتے لیکن ان کی رہنمائی ہمہ وقت حاصل رہتی ہے۔

کام یابی کے گر

کاروبار میں کام یابی کے گر تو بہت سے ہیں لیکن ہم نے اپنے بزرگوں کو تین باتوں پر عمل کرتے ہوئے دیکھا:

1۔ محنت

2۔ نیک نیتی

3۔ مستقل مزاجی

میرے دادا 1937 میں کلکتہ پہنچے اور انھوں نے چمڑے کے کاروبار کا آغاز کیا۔ محنت، نیک نیتی اور دیانت داری۔ یہی خوبیاں ان کے ترکش کا تیر تھیں۔ ایک بار وہ گودام میں سامان منتقل کر رہے تھے تو پتہ چلا کہ ملازم موجود نہیں۔ انھوں نے میرے والد کو آواز دی اور کہا کہ یہ کھالیں اپنے کندھے پہ اٹھاؤ اور

گودام تک لے جاؤ۔ والد نے بوسکی کی قمیض پہن رکھی تھی۔ ایک لمحہ کے لیے تامل ہوا لیکن والد کا حکم تھا ۔ کھالیں اٹھائیں' کندھے پہ رکھیں اور گودام کی طرف چل دیے۔ وہاں جا کے علم ہوا کہ ملازم تو موجود ہے۔ پھر سمجھ آئی کہ یہ سارا کام اس لیے کیا گیا کہ انا کا بت ٹوٹ جائے اور محنت کی عظمت دل پہ نقش ہو جائے۔ والد کے ساتھ کئی بار لوگوں نے بدعہدی سے کام لیا لیکن ان کے چہرے پہ ہمیشہ مسکراہٹ رہی اور جواب میں عفوودرگذر کا وطیرہ اپنائے رکھا۔ یہی نیک نیتی تھی جس نے دو دفعہ گرنے کے باوجود انھیں سنبھالا اور وہ پھر عروج پہ جا پہنچے۔ مستقل مزاجی کا سبق ہم نے اپنے والد سے لیا۔ ان کو یقین تھا کہ چلتے رہنے سے بالآخر منزل مل ہی جاتی ہے۔ ہم چار بھائی ہیں۔ نور الٰہی سب سے بڑے تھے۔ ان کا انتقال ہوگیا ہے۔ عارف الٰہی سول سرونٹ ہیں۔ ان کی امانت اور دیانت ضرب المثل سے کم نہیں۔ اس کے بعد سہیل الٰہی اور میرا نمبر آتا ہے۔ سہیل الٰہی آسٹریلیا میں ہیں۔ ہم سب کا کاروبار مشترکہ ہے۔ بڑے بھائیوں کی اتنی ہی عزت ہے جتنی والدین کی تھی اور چھوٹوں سے شفقت کا وہی عالم ہے جو اپنی اولاد کے ساتھ ہوتا ہے۔

عبودیت یا اللہ سے جنگ

محنت' مسلسل جدوجہد اور سادہ زندگی۔ ان اصولوں کو بزرگوں کی طرح ہم نے بھی ترجیح دی۔ اگر ہم گاہک کے بارے میں سوچتے ہیں تو اللہ ہمارے بارے میں سوچتا ہے۔ اگر ہم گاہک کی فکر کرتے ہیں تو اللہ ہماری فکر کرتا ہے۔ اچھے کاروباری کو انعام صرف کاروبار کی کامیابی یا دولت کی صورت میں نہیں ملتا۔ سکون' عزت اور اچھی اولاد بھی تو انعام ہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ اگر کسی کاروبار میں سود کی آمیزش نہ ہو اور اخراجات کم سے کم رکھے جائیں تو اس کاروبار کا کامیاب ہونا لازم ہے۔ سود اللہ سے جنگ ہے۔ جس ہستی سے ہم جیت ہی نہیں سکتے اس سے جنگ کا کیا فائدہ۔ اخراجات کو کم کرنا اور چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا یہ بھی کامیابی کے اصول ہے۔ فضول خرچ کو شیطان کا بھائی کہا گیا۔ میں نے ایسی کمپنیاں بھی دیکھی ہیں جو مستقبل میں ہونے والا نفع بھی خرچ کر دیتی ہیں۔ ایسے کاروبار کا نتیجہ نقصان میں ہی نکلے گا۔ دولت اگر بنیادی ضروریات پر خرچ کی جائے تو کبھی ختم نہیں ہوتی۔ زائد دولت عیش وعشرت پر

نہیں غریبوں کی بہتری پر خرچ ہونی چاہیے۔ رزق تو ہر انسان کا طے ہے لیکن میرا یقین ہے کہ اگر صدقہ دینے لگیں تو طے شدہ رزق بھی بڑھ جاتا ہے۔ اللہ کے دینے کے کئی انداز ہیں۔ کامیابی کا ایک راز زکوۃ دینے میں ہے۔ جو لوگ زکوۃ نہیں دیتے یا اس فرض کی ادائیگی میں بخل سے کام لیتے ہیں اللہ ان سے منہ موڑ لیتا ہے۔ ہمیں انکساری پسند ہے۔ ہم گمنامی میں رہنا چاہتے ہیں۔ چنیوٹ میں ہمارا گھر بھی موجود ہے اور کچھ زمین بھی ہے۔ میرا بھائی سہیل وہاں جا کر کئی کئی دن رہتا ہے۔ ہم بزرگوں کے اس شہر سے رشتہ نہیں توڑ سکتے۔ ہم اپنی خاندانی اقدار کا بھی تحفظ کرتے ہیں اور بچوں میں بھی وہی خوبیاں دیکھنا چاہتے ہیں جو ہمارے والدین نے ہمیں دیں یعنی سچائی' محنت' سادگی' انکساری اور لوگوں کی خدمت کا جذبہ۔ رزق میں کمی اس وقت ہوتی ہے جب ہم غلط راستوں پر چل پڑیں۔

ملازمین اور ہم

کسی بھی کاروباری ادارے کا سربراہ ٹیم کے کپتان کی طرح ہوتا ہے۔ اگر وہ ڈسپلن' محنت اور مستقل مزاجی سے کام لے گا تو دوسرے لوگ بھی یہی کام کریں گے۔ کپتان کو رول ماڈل ہونا چاہیے۔ اگر وہ دفتر وقت پر نہیں آئے گا تو ملازمین بھی کام چوری کی طرف گامزن ہونے لگیں گے۔ میں لیڈرشپ کی اہمیت کا بہت قائل ہوں۔ اچھی لیڈرشپ کا آغاز گھر سے ہوتا ہے۔ اگر ہم گھر میں اچھے لیڈر ہیں تو کاروبار میں بھی اچھے لیڈر ہیں۔ ہماری کمپنی میں پندرہ سو کے لگ بھگ ملازم ہیں۔ کراچی' لاہور' سیال کوٹ اور راولپنڈی کے علاوہ ایک چھوٹا سا دفتر آسٹریلیا میں بھی ہے۔ ہم نے جن لوگوں کو ملازمت پہ رکھا ان پر بہت محنت کی اب وہی لوگ ہمارا اثاثہ ہیں۔ شفافیت ہمارے نظام کا اہم حصہ ہے۔ ہم کوئی غیر قانونی کام نہیں کرتے اور کسی غیر اخلاقی کاروبار کی طرف نہیں جاتے۔ ہمارے بزنس ماڈل میں Succession planning کو بھی بہت اہمیت دی جاتی ہے۔ ہم اپنے بچوں کو بہت جلد اس مقام پر لے آتے ہیں کہ وہ خود اہم فیصلے کریں اور کاروبار کو آگے بڑھائیں۔ ہمارے دادا نے ہمارے والد اور ان کے بھائیوں کو بہت جلد کاروبار کی راہ دکھائی۔ اکثر چنیوٹی گھرانوں کی روایت ہے کہ خاندان کے بڑے ایک خاص وقت کے بعد خود کو حکمت عملی کی حد تک محدود کر لیتے ہیں جب کہ آپریشنز کی

ذمہ داری اگلی نسل کو مل جاتی ہے۔عملی طور پر کام کرنے کا یہ تجربہ بچوں کی سمجھ بوجھ میں بے حد اضافہ کرتا ہے اوران کی رسائی کاروبار کے اندر چھپے ہوئے امکانات اوراسرارورموز تک ہونے لگتی ہے۔ہم نے اپنے بچوں کو بہترین درس گاہوں میں پڑھایا ہے۔تعلیم پر ہم کوئی سمجھوتہ نہیں کرسکتے۔تمام چنیوٹی شیخ گھرانے ایک ہی طرح کے بزنس ماڈل پہ عمل کرتے ہیں لیکن مجھے ایس ایم منیر (دین گروپ) اور محمد عبداللہ (سفائر) نے بہت متاثر کیا۔انھوں نے اپنی زندگی میں ناقابلِ یقین حدتک محنت کی اور پھر اپنے سامنے اپنا کاروبار اگلی نسل کے حوالے کردیا۔

کامران الٰہی ایک کامیاب تاجر ہے لیکن اس کی باتوں سے صوفیانہ پن جھلکتا ہے۔''اگر ہم گاہک کے بارے میں سوچتے ہیں تو اللہ ہمارے بارے میں سوچتا ہے''۔''رزق طے ہے لیکن صدقہ دینے سے اس میں اضافہ ہوجاتا ہے''۔کامران الٰہی کی باتیں سن کے مجھے لگا عبادت یا خدمت ہی نہیں تجارت بھی بندے کو اللہ کے قریب لے آتی ہے۔

25

میاں جہانگیر الٰہی

(دلی والے)

''کاروبار ایک مشکل کام ہے اور بہت احتیاط اور توازن کا تقاضا کرتا ہے۔ ایسے کاروبار کا کوئی فائدہ نہیں جو انسان کو انسانیت سے دور لے جائے''۔میاں جہانگیر الٰہی کی گفت گو میں پرانی دانش کی جھلک موجود تھی۔نشیب وفراز سے بھرپور یہ کہانی بہت دل چسپ ہے۔

کاروباری سفر کا آغاز

چنیوٹ سے نکل کر جولوگ روزگار کے سلسلہ میں سب سے پہلے کلکتہ گئے ان میں ہمارا خاندان بھی شامل ہے۔پنجاب میں رنجیت سنگھ کی حکومت کے بعد حالات بہت غیریقینی تھے۔سکھوں کی آپس میں چپقلش اور انگریز کی سکھوں کے ساتھ جنگوں نے مزید حالات خراب کردیے۔لوٹ مار، بدامنی اور روزگار کا فقدان۔ 1857 کی جنگِ آزادی کے بعد جب انگریز کی حکومت مستحکم ہوئی اور ریلوے کا جال بچھا تو کچھ لوگوں کی ہمت بندھی کہ چنیوٹ سے باہر جاکر بھی قسمت آزمائی کی جائے۔یہی وہ پس منظر ہے جس میں ہمارے پڑدادا میاں قطب دین نے فیصلہ کیا کہ بڑے بیٹے کو کلکتہ بھیجا جائے اور حالات سازگار ہوں تو باقی تین بیٹے بھی چلے جائیں۔یوں ہمارے بزرگ کلکتہ پہنچنے لگے۔ہمارے بزرگوں نے چمڑے اور کپڑے کی خرید وفروخت سے اپنے کاروبار کا آغاز کیا۔وہ مختلف علاقوں سے سائیکلوں پر کھالیں ڈھو کے لاتے اور پھر آڑھتیوں کو بیچ دیتے۔رفتہ رفتہ چنیوٹ کے لوگوں نے خود اپنی آڑھتیں بنالیں مگر ہمارے خاندان نے جوتوں کی دوکان کو ترجیح دی۔موچیوں کو چمڑا اور خام مال دیا جاتا اور وہ جوتے بنا کر دے جاتے۔رفتہ رفتہ کئی دوکانیں کھولیں۔یوں ہماری خوش حالی کے دور کا آغاز ہوا۔

اسی دوران ایک بلڈنگ خریدی گئی۔اس بلڈنگ میں بہت سے کمرے تھے۔چنیوٹ سے نئے آنے والوں کو یہ کمرے معمولی کرایہ پر دیے جاتے تھے۔میرے پڑدادا کی دیرینہ خواہش تھی کہ اپنے محلے پلاد

والے میں مسجد بنائی جائے۔ یہ مسجد بڑے شوق سے بنائی گئی اور اب بھی قائم ہے اور دلی والی مسجد کے نام سے مشہور ہے۔ ہم دلی والے کہلاتے ہیں اور یہ ہماری چنیوٹ میں پہچان ہے۔ اسی دوران ہمارے خاندان نے فیصلہ کیا کہ اپنی فیملیوں کو بھی کلکتہ میں اپنے ساتھ رکھیں جس کی برادری میں کافی مخالفت ہوئی۔ یہاں تک کہ کچھ عرصہ ہمیں بیٹی نہیں دی جاتی تھی کہ یہ شادی کے بعد کلکتہ لے جائیں گے۔ میاں قطب دین کی وفات کے بعد چاروں بھائی الگ ہو گئے۔ ہمارے دادا میاں اللہ جوایا نے جو سب سے چھوٹے تھے اپنے کام کو مزید بڑھایا اور کلکتہ میں ایک برف خانہ بھی قائم کیا۔ کچھ عرصے بعد ایک ربر فیکٹری خریدی گئی جس کا نام آسام بنگال ربر ورکس تھا۔

مشکلوں کے درمیاں

میرے والد ان کے بہن بھائی اور بعد میں میرے سب بہن بھائی کلکتہ میں ہی پیدا ہوئے۔ میرے والد میاں احسان الٰہی اور ان کے چھوٹے بھائی میاں انعام الٰہی میرے دادا اللہ جوایا کی دوسری بیوی سے تھے۔ میرے والد 1915 میں پیدا ہوئے۔ وہ دس سال کے تھے کہ ہمارے دادا فوت ہو گئے۔ پندرہ سال کی عمر میں میرے والد کو سوتیلے بھائیوں سے علیحدہ ہونا پڑا۔

ان دونوں بھائیوں کے حصہ میں جو ربر فیکٹری آئی وہ کاروبار میں نقصان کے باعث بند ہو چکی تھی لیکن والد صاحب نے اس فیکٹری میں قدم رکھا تو کامیابی کے دروازے کھلنے لگے۔ بند فیکٹری کو چلانے کے لیے میری دادی نے اپنے سب زیور بیچ دیے اور برادری کے ایک بزرگ میاں فیروز دین جنھوں نے تمام بھائیوں کو محبت اور شفقت سے الگ کروایا تھا میرے والد کے گارڈین بن گئے اور ان کی پیسوں سے بھی مدد کی۔ میرے والد کبھی ان کے احسان کو نہ بھولے اور ہمیشہ ان کی تعریف کیا کرتے۔ پہلی جنگِ عظیم کی وجہ سے ربر کی مصنوعات کی ڈیمانڈ بہت بڑھ گئی اور ہمارا کاروبار تیزی سے بڑھنے لگا۔ میرے والد کو لوگ بہت خوش قسمت سمجھتے تھے۔ کئی لوگ اپنے کاروبار شروع کرنے سے پہلے اپنے پیسوں کو ان کا ہاتھ لگواتے۔ ان کا خیال تھا کہ جس پیسے کو میاں احسان الٰہی کے ہاتھ لگ جائیں اس سے نقصان نہیں ہوتا مگر انھوں نے بہت محنت کی۔ میری والدہ بتاتی ہیں کہ ان کو اپنے بچوں کے نام یاد نہیں رہتے تھے۔

بچوں سے ملنا ہی کم ہوتا تھا۔ ان کے جاگنے سے پہلے کام پر چلے جاتے تھے اور ان کے سونے کے بعد گھر آتے تھے۔ اپنے بزرگوں کی محنت کو تحریر میں بیان کرنا بہت مشکل کام ہے۔

نیا وطن نئے افق

پاکستان بننے کے بعد کاروبار کی وجہ سے ہم ہندوستان ہی میں رہے مگر سیالکوٹ میں والد نے ایک بیوریج فیکٹری خریدی اور اپنے چھوٹے بھائی میاں انعام الٰہی کو انچارج بنایا مگر وہ چل نہ سکی۔ پھر اس کو بیچ کے ڈھاکہ میں ربر فیکٹری لگائی اور اپنے بھائی کے حوالے کی اور خود بھی کلکتہ سے آتے جاتے رہے۔ اس زمانے میں ویزہ کی کوئی ضرورت نہیں تھی۔ اسی دوران میرے بڑے بھائی منظور الٰہی کو 1949 میں ایچی سن کالج داخل کرا دیا۔ میرے والد احسان الٰہی نے کاروبار کو بہت آگے بڑھایا مگر آخری عمر میں مذہبی رجحانات ان پر غالب آ گئے۔ ان کی مختلف مذاہب پر گہری نظر تھی اور وہ سچ کے متلاشی تھے۔ وہ تبلیغی جماعت سے منسلک ہو گئے اور کاروبار پر دھیان کم ہو گیا اور آخر کار کاروبار سے کنارہ کش ہو گئے۔ کلکتہ کی ربر فیکٹری اپنی دو بہنوں کے حوالے کر دی جو کہ آج بھی موجود ہے اور چل رہی ہے۔ ایک مکان یتیم خانے کو دے دیا اور دوسرا ایک سکول کے حوالے کر دیا۔ باقی املاک بیچ کر 1956 میں اپنے آبائی شہر چنیوٹ آ کے بس گئے۔ اسی دوران میرے بڑے بھائی منظور الٰہی اولیول کر کے ڈھاکہ اپنے چچا کے پاس منتقل ہو گئے اور ہمارے خاندان کا ایک نیا باب شروع ہوا۔

چچا بھتیجا نے مل کر کاروبار کو از سر نو مرتب کیا اور ایک مکمل جوتا فیکٹری میں تبدیل کر دیا جہاں پلاسٹک' کینوس' ربر اور چمڑے کے جوتے بنائے جاتے۔ یہ فیکٹری پاروما کے نام سے مشہور ہوئی جو کہ باٹا کے مقابلے کی فیکٹری تھی۔ کچھ عرصہ بعد ایک ٹیکسٹائل مل کو کل ٹیکسٹائل ملز کے نام سے لگائی۔ یہ ہمارے عروج کے دن تھے۔ پھر کچھ عرصہ بعد دوسری ٹیکسٹائل مل لگا رہے تھے کہ حالات نے پلٹا کھایا اور بنگلا دیش وجود میں آ گیا اور والد صاحب ایک بار پھر واپس چنیوٹ پہنچ گئے۔

چنیوٹ آ کر والد صاحب نے کاروبار اپنے چھوٹے بھائی میاں انعام الٰہی اور بڑے بیٹے کے سپرد کیا اور خود تبلیغ سے لو لگا لیا۔ میں اس وقت چھوٹا تھا مجھے چنیوٹ کے ایک دینی مدرسے میں ڈال دیا گیا۔ مدرسے

کے ماحول سے میرا دم گھٹتا تھا۔ آخر کار میری والدہ نے ہمت کی اور میرے والد کے ماموں جو چنیوٹ میں رہتے تھے کی وساطت سے ایک گورنمنٹ پرائمری سکول میں داخل کرا دیا۔ ان ٹاٹوں والے سکول میں جو کچھ سیکھا وہ کبھی بھولا اور نہ میں ماسٹر منظور کو بھول سکتا ہوں جو میرے پہلے استاد تھے۔ ایک روز 1958 میں میرے چچا انعام الٰہی اپنے بھائی سے کوئی ضروری مشورہ لینے چنیوٹ آئے۔ میرے والد تو نہ ملے کیوں کہ وہ تبلیغ کی وجہ سے کہیں باہر تھے۔ چچا نے میری حالت دیکھی تو میری والدہ کی اجازت سے مجھے لاہور لے جانے کا فیصلہ کیا اور وہاں ایچی سن کالج میں داخل کرا دیا۔ کچھ عرصہ بعد میرے والد تبلیغی جماعت کی سرکردہ افراد کی میٹنگ میں لاہور آئے تو سوچا کہ پہلے مجھے ایچی سن میں ملتے آئیں۔ اس ملاقات کی وجہ سے وہ تبلیغی جماعت کی میٹنگ میں دیر سے پہنچے۔ دیری کی وجہ بتائی گئی تو باقی ایجنڈا چھوڑ کر میری زندگی کی بقا کا فیصلہ ہونے لگا۔ والد کے دوستوں کا خیال تھا کہ یہ تعلیم درست نہ ہے۔ مجھے کافر ہونے سے بچا لیا گیا اور میرے والد نے مجھے تبلیغی جماعت کو وقف کر دیا۔ اس وقت کے اکاؤنٹنٹ جنرل پاکستان محمد جمیل نے یہ ذمہ داری اپنے سر لینے کا فیصلہ کیا اور دینی تعلیم و تربیت کے لیے کراچی بھیج دیا۔ میری عمر اس وقت نو سال کی ہوگی۔ اس عمر میں میں اکیلے اور اتنی دور کیسے رہ سکتا تھا۔ کچھ عرصہ بعد میری اور خاندان کی آہ زاری نے اثر کیا اور میں ایک بار پھر' پہلے پرائمری سکول چنیوٹ اور پھر 1959 میں ایچی سن کالج جا پہنچا۔

میرے والد کا تبلیغی رجحان کم ہونے لگا اور انھوں نے دوبارہ کاروبار کرنے کی ٹھان لی اور فیصل آباد میں مشہور جنڈ والا کارخانہ جس میں جننگ' برف خانہ اور تیل Extractor موجود تھے خرید لیا۔ اسی دوران کچھ عرصہ بعد والد صاحب کو ہارٹ اٹیک ہوا تو کارخانہ ٹھیکے پر دے کر 1964 میں لاہور شفٹ ہوگئے۔ میرے دو چھوٹے بھائی بھی اس وقت تک ایچی سن کالج میں داخل ہو چکے تھے۔ صحت کی خرابی کی وجہ سے آخر کار میرے والد نے فیصل آباد کا کارخانہ بیچ دیا اور پوری طرح ریٹائرڈ ہو گئے۔

میرا اگلا سفر او لیول' اے لیول اور پھر پنجاب یونی ورسٹی سے بی اے تک تھا۔ بی اے کے بعد میں تعلیم کے لیے ملک سے باہر جانا چاہتا تھا لیکن کاروبار سے منسلک ہونا پڑا۔ ان دنوں مشرقی پاکستان الگ نہ

ہوا تھا۔ مجھے وہاں بھیجنے کا فیصلہ ہوا مگر جنگ چھڑ گئی اور جس جہاز میں جانا تھا وہ کراچی کھڑا رہ گیا۔ میں 22 مہینوں کی ہندوستانی قید سے بچ گیا۔ سقوطِ ڈھاکہ ہمارے خاندان کے لیے بہت بڑا المیہ تھا۔ پہلے کلکتہ پھر ڈھاکہ ہمارا سب کچھ وہیں رہ گیا۔ ہمارے بزرگوں کی محنت رائیگاں گئی۔ 1970 میں جب مشرقی پاکستان کے سیاسی حالات خراب ہونے لگے تو بزرگوں نے فیصلہ کیا کہ ایک ٹیکسٹائل مل مغربی پاکستان میں بھی لگانی چاہیے جو کہ کراچی کے نزدیک کوٹری میں لگائی گئی جس کا نام نگینہ کاٹن ملز تھا۔

1971 کے بعد

1971 میں میرے والد اور ان کے بھائی انعام الٰہی نے اپنا مشترکہ کاروبار الگ کر لیا۔ نگینہ کاٹن ملز جو چل رہی تھی ہمارے چچا کے حصہ میں آئی اور ہم نے الٰہی کاٹن ملز کے نام سے مندرہ میں نیا یونٹ لگانے کا آغاز کیا۔ مل کی تکمیل ہوتے ہوتے تقریباً دو برس گئے اور اسی دوران ٹیکسٹائل انڈسٹری پر زوال آنے لگا اور ستم در ستم بھٹو صاحب نے روپے کی قیمت 130 فی صد گرا دی۔ تب سمجھ میں آیا کہ سر منڈاتے اولے پڑنا کس کو کہتے ہیں۔ کچھ عرصہ خسارے میں رہنے کے بعد مل بند ہو گئی۔ حالات اتنے دگرگوں ہوئے کہ 1980 میں ہمیں اسے فروخت کرنا پڑا۔ میرے والد نے ہمیں مشورہ دیا کہ ہم چاروں بھائی الگ ہو جائیں۔ میں نے فیصل آباد جا کر کاروبار کرنے کا فیصلہ کیا۔ یہ ایک مشکل وقت تھا۔ چھوٹے سرمائے سے چھوٹا کام ہی ہو سکتا تھا۔ کچھ عرصہ چند پاور لومز چلائیں مگر کامیاب نہ ہوا مگر ہمت نہ ہاری اور کپڑے کی بروکری شروع کی۔ میں ٹیکسٹائل ملز کو مارکیٹ سے کپڑا لے دیتا تھا۔ اس تجربے نے آگے چل کے بہت مدد کی اور میں کپڑے کی ایکسپورٹ میں چلا گیا۔ آہستہ آہستہ کامیابی سے ہمکنار ہونے لگا اور پھر مڑ کے نہ دیکھا۔ اسی دوران میں نے اپنے دونوں چھوٹے بھائیوں عالم گیر الٰہی اور تنویر الٰہی کو دوبارہ اپنے کاروبار میں شامل کر لیا۔ 1985 میں سپننگ مل تاج ٹیکسٹائل ملز کے نام سے لگائی۔ اسی کی کامیابی کے بعد ایک ویونگ یونٹ کا اضافہ کیا۔ بجلی کے بحران کی وجہ سے ایک پاور جنریشن پلانٹ بھی لگایا۔ 1991 میں ایم سی بی بینک کی پرائیویٹائزیشن کے وقت ڈائریکٹر کی حیثیت سے حصہ دار بن گیا اور پھر Fidditly Investment Bank میں شراکت اختیار کی۔ یہ میرے عروج کے دن تھے مگر پھر

کچھ اوپر تلے ایسے واقعات ہوئے جس سے کاروبار میں کئی مسئلے پیدا ہونے لگے۔ 1993/94 کی کاٹن کرائسسز کی وجہ سے پہلا دھچکا لگا اور باقی ماندہ کسر میری Investment ٹریڈ کی سیاست نے پوری کر دی۔

کاروبار انہماک چاہتا ہے

میں پانچ سال اپٹا (APTMA) کے کئی عہدوں پہ رہنے کے بعد 1997/98 میں صدر منتخب ہوا۔ اس مصروفیت نے میرا بہت سا وقت لے لیا اور میری توجہ کاروبار سے ہٹ کر دیگر کاموں کی طرف ہونے لگی۔ میں اس بنیادی اصول کو فراموش کر بیٹھا کہ کاروباری شخص کو زیادہ توجہ اپنے کاروبار پہ رکھنی چاہیے۔ کاروبار سے توجہ ہٹی تو نقصان ہونے لگا۔ کاروبار آسان کام نہیں اور نہ جز وقتی مشغلہ ہے۔ یہ مکمل انہماک چاہتا ہے۔ کاروبار میں آرام کی اس لیے بھی کوئی گنجائش نہیں کہ ہمیں اچھا ہیومن ریسورس میسر نہیں۔ جو شخص کاروبار کرتا ہے اسے ہی سب کچھ کرنا پڑتا ہے اور کرانا پڑتا ہے۔ اعتماد کرنا آسان نہیں۔ مجھ سے کچھ غلطیاں بھی سرزد ہوئیں مگر کچھ ایسی باتیں بھی ہوئیں جن کو میں آج تک سمجھ نہیں پایا۔ میں ان واقعات کو اللہ کی مرضی پہ چھوڑ دیتا ہوں۔ ایک کے بعد ایک میرے پروجیکٹ بکنے لگے۔ یہ سب تو اب ماضی کی کہانی ہے۔ اب میں کاروبار نہیں کرتا اور جزوی ریٹائرمنٹ لے لی ہے۔ میرے چار بیٹے اپنے کاموں میں مصروف ہیں اور چنیوٹی روایت کے مطابق خوب جدوجہد کر رہے ہیں۔ مجھے امید بھی ہے اور یقین بھی کہ ان کو بھی کام یابی نصیب ہوگی۔ چنیوٹ برادری کی ایک بہت بڑی خوبی ہے کہ جتنا نیچے گرتے ہیں اتنا ہی اوپر ابھرتے ہیں۔ ہمیں بھرپور مقابلے کی عادت ہے۔ ہم کسی بھی کام یا کاروبار کو چھوٹا نہیں سمجھتے اور نہ ہی ہم محنت سے گھبراتے ہیں۔ بس مقابلے کا ایک رجحان ہے جو ہمیں آگے بڑھنے پر مجبور کرتا ہے۔ اب میں زیادہ توجہ پڑھنے لکھنے پر دیتا ہوں۔ چنیوٹ کی تاریخ اور اس میں بستے لوگوں پر کتاب لکھنا چاہتا ہوں۔

چنیوٹ برادری

چنیوٹی شیخ خوجہ برادری اصل میں ایرن کھتری کاسٹ سے تعلق رکھتے ہیں۔ مسلمان ہونے کے بعد

کاسٹ شیخ ہوگئی اور جو لوگ کاروبار سے منسلک ہوگئے وہ خوجہ بھی کہلانے لگے۔ اس برادری نے کاروبار میں بڑا نام پیدا کیا۔ کچھ بڑے بڑے نام ماضی کی گرد میں کھو گئے اور کچھ نئے لوگ عروج پہ جا پہنچے۔ شیخ محمد عمر حیات وہرہ جس نے عمر حیات محل بنایا اب اس کا کوئی نام لیوہ بھی باقی نہیں۔ عروج و زوال کی حقیقت سمجھنا شاید بہت مشکل ہے۔ انسانی سفر میں محنت کو بڑی اہمیت حاصل ہے لیکن قدرت بھی بڑا کردار ادا کرتی ہے۔ کوئی ایک وقت ایسا ہوتا ہے جب انسان مٹی کو ہاتھ لگاتا ہے تو وہ سونا بن جاتی ہے اور پھر کوئی ایسا وقت بھی آتا ہے جب وہ پھر سے سب کچھ کھو دیتا ہے۔ کاروبار میں انتظامی اور ذاتی اخراجات بڑھا دیں تو بھی نقصان ہوتا ہے۔ ملکی اور بین الاقوامی حالات بھی کام کو متاثر کرتے ہیں لیکن کام یابی صرف اسے ملتی ہے جو کام میں ڈوب جاتا ہے۔ کاروبار میں کام یابی کا ایک اہم عنصر مقابلے کا رجحان بھی ہے۔ چنیوٹی شیخ کمیونٹی کی خوبی یہ ہے کہ وہ مثبت مقابلے پر یقین رکھتے ہیں۔ ہم شارٹ کٹ نہیں ڈھونڈتے۔ تحمل اور بردباری سے کام لیتے ہیں۔ کاروبار میں برادری اور ذاتی تعلقات کی اپنی اہمیت ہے۔ ایک دوسرے سے میل جول معلومات میں اضافہ کا سبب بنتا ہے۔ ہمارے بزرگوں نے کام سے اس قدر دل لگایا کہ اس کی بہت کم مثال ملے گی۔ صبح شام دن رات چنیوٹ سے سیکڑوں میل دور رہتے ہوئے انھیں یہ بھی یاد نہ رہتا کہ ان کے اہل خانہ پہ کیا گذر رہی ہوگی۔ شاید یہ اسی محنت کا پھل ہے۔ ''کام یاب وہی ہوتا ہے جو کام سے عشق کرتا ہے لیکن کاروبار کی ایک خامی بھی ہے۔ بعض اوقات مقابلے کا رجحان انسان کو اعلیٰ اخلاقی اقدار سے محروم کر دیتا ہے اور وہ انسانیت سے دور ہو کر بے رحم سا ہو جاتا ہے۔ دوسروں کو پیچھے چھوڑ جانے کی خواہش اسے اکیلا کر دیتی ہے۔ اسی لیے میں کہتا ہوں کہ ''کاروبار ایک مشکل کام ہے اور بہت احتیاط اور توازن کا تقاضا کرتا ہے۔ ایسے کاروبار کا کوئی فائدہ نہیں جو انسان کو انسانیت سے دور لے جائے''۔

میاں محمد انور

(کریسنٹ گروپ)

چار بھائی

چنیوٹ، فیصل آباد، سرگودھا، جھنگ اور جڑانوالہ۔ جس چنیوٹی گروپ نے انڈسٹری کے فروغ کے لیے ان علاقوں میں سب سے زیادہ کام کیا اس کا نام کریسنٹ ہے۔ میاں محمد انور کریسنٹ گروپ کے سرکردہ فرد ہی نہیں فیصل آباد کی ایک محترم شخصیت بھی ہیں۔ میری ان سے ملاقات فیصل آباد ہی کی ایک اور اہم کاروباری اور سماجی شخصیت پرویز خالد شیخ کی معیت میں ہوئی۔ میاں محمد انور شہرت کے زیادہ قائل نہیں۔ پرویز شیخ نے انھیں بے حد مشکل سے گفت گو کے لیے آمادہ کیا۔ انور صاحب کا کہنا تھا کہ دنیا میں محنت تو بہت سے لوگ کرتے ہیں لیکن کام یابی سب کو نہیں ملتی۔ میں نے اس حقیقت پہ بہت غور کیا اور پھر اس نتیجہ پہ پہنچا کہ کام یابی محض اللہ کی دین ہے۔ اس کے فضل کے بغیر کچھ بھی ممکن نہیں۔

کریسنٹ گروپ تین نسلوں کی شب و روز محنت کا حاصل ہے۔ میرے دادا پچھلی صدی کے آغاز میں ہی کاروبار میں ایک بڑا نام بن چکے تھے۔ پورے برصغیر میں پھیلا ہوا کام ان کی محنت کا منہ بولتا ثبوت تھا۔ یہ کام یابی صرف انھی کے حصہ میں نہیں آئی بل کہ ان کے کئی بھائی بھی ایسی ہی کام یابی سے ہمکنار ہوئے۔ دادا 1910 میں فوت ہوئے تو میرے والد حاجی محمد شفیع اور ان کے تین بھائیوں محمد امین، فضل کریم اور میاں محمد بشیر کو کاروبار سنبھالنا پڑا۔ رشتہ داروں کی طرف سے کچھ زیادہ مدد نہ ملی بل کہ مقابلے کی سی کیفیت پیدا ہوگئی۔ ان چاروں بھائیوں میں بڑی محبت تھی۔ انھوں نے روایتی محنت سے کام لیا اور رفتہ رفتہ امرتسر، جالندھر، دہلی، کانپور اور مدراس تک جا پہنچے۔ ایمان داری اور اخلاص ان کے یہی دو اصول تھے۔ آج لوگ ان اصولوں کو زیادہ اہمیت نہیں دیتے لیکن اصل کام یابی انھی میں ہے۔ ان کا کام زیادہ تر چمڑے کی تجارت تک محدود تھا۔ تقسیمِ ہند کے بعد انھیں دوبارہ ہجرت کرنا پڑی۔ اس بار ان کی منزل

کراچی، لاہور اور لائل پور تھی۔ کچھ عرصہ سخت مشکلات کا سامنا رہا۔ ایک وسیع افق سے اتر کر ایک چھوٹی سی دنیا لیکن اسی دوران ہمیں سرگودھا میں ایک جننگ اور کاٹن فیکٹری مل گئی۔ ہمیں اس کام کا کوئی تجربہ نہ تھا لیکن کاروباری شخص کو موقع ملنا چاہیے۔ اگر وہ دھن کا پکا ہے تو تجربہ حاصل کرنے میں دیر نہیں لگتی۔ اس فیکٹری کے توسط سے روئی کا کاروبار ہی ہماری شناخت بن گیا۔ ہم خام کپاس ایکسپورٹ کرتے۔ میرے چچا میاں محمد بشیر جنھوں نے کراچی کو مرکز بنا رکھا تھا کو لوگ کنگ آف کاٹن کہنے لگے۔ ہماری پرانی محنت اور ساکھ ہمارے لیے راستے کھولتی گئی۔ انسان کاروبار میں دولت بھی کماتا ہے اور ساکھ بھی۔ دولت ساتھ چھوڑ دیتی ہے تو پھر ساکھ کام آتی ہے۔ دولت آنی جانی شے ہے۔ ساکھ ایک بار چلی جائے تو پھر نہیں آتی۔

1952 میں ہم نے اگلا قدم اٹھایا۔ یہ قدم بارہ ہزار سپنڈل کی کریسنٹ ٹیکسٹائل مل تھی جو لائل پور میں لگی۔ پاکستان کی صنعتی زندگی میں یہ ایک اہم سنگِ میل تھا۔ ہمیں تو یہ بھی علم نہ تھا کہ اچھی مشینری کہاں سے ملتی ہے۔ میرے ایک چچا مشین خریدنے لندن جا رہے تھے کہ راستے میں ایک ایسا شخص مل گیا جس نے انھیں انگلش کی بجائے جرمن مشین خریدنے پر آمادہ کر لیا۔ یوں وہ انگلستان کی بجائے جرمنی جا پہنچے اور ٹیکسٹائل کے شعبہ میں ہمارے کام کا آغاز ہوا۔ ایک جرمن ٹیکنیشین بیس سال تک ہماری مل میں موجود رہا۔ میرے والد اور چچا نے عہد کر رکھا تھا کہ وہ بزرگوں کا نام زندہ رکھیں گے۔ آہستہ آہستہ ہم نے سٹیل، انشورنس، شوگر، فوڈ اور پٹ سن یا جیوٹ کے کام شروع کیے۔ ہم ناکام بھی ہوئے لیکن اکثر جگہ کامیابی نے ہمارے قدم چومے۔ میں نے ہمیشہ یہ دیکھا کہ جب بھی ہم نے چادر دیکھ کر پاؤں پھیلائے، کامیابی ہمارا نصیب بنی۔ ناکامی اس وقت ہوتی ہے جب انسان چادر سے باہر پاؤں پھیلانا شروع کر دے یا اپنے قد سے بڑا ہونے کی کوشش کرے۔

میمن ہمارا رول ماڈل

کاروبار میں موقعوں کا ملنا ضروری ہے لیکن بعض اوقات موقعے بنانا پڑتے ہیں۔ کریسنٹ گروپ کے تین اہم اصول Knowledge, Hardwork اور Credibility ہیں۔ میرے والد کے چار

بھائی تھے لیکن ہم سب لوگ ابھی تک مل کر کاروبار کر رہے ہیں۔ تین نسلوں سے جو کام مل کے ہو رہا ہے، ہماری ساری کامیابی اسی کی وجہ سے ہے۔ بزرگوں کے کچھ اصول میرے دل پہ نقش ہیں:

1۔ زبان پہ قائم رہو

2۔ دل کو صاف رکھو

3۔ بنک کے قرضوں کو امانت سمجھو اور

4۔ صرف اپنی محنت پہ بھروسہ کرو۔

کاروبار میں تعلیم کی اہمیت بہت بڑھتی جا رہی ہے۔ میں نے خود جرمنی سے ٹیکسٹائل انجینئرنگ کی ڈگری حاصل کی اور تین سال تک وہیں رہا۔ کاروبار میں میمن بے حد ذہین اور ہشیار ہیں۔ ہماری کاروبار میں چوتھی نسل ہے لیکن ان کی کاروبار میں کونسی نسل ہے اس کا کسی کو شمار بھی نہیں۔ کاروباری لحاظ سے وہ بہت بہادر لوگ ہیں۔ رِسک لینے سے نہیں گھبراتے۔ جہاں کہیں موقع دیکھتے ہیں وہیں پڑاؤ ڈال لیتے ہیں۔ میں میمنوں کو کاروبار میں Superhuman کا خطاب دیتا ہوں۔ کاروبار کے علاوہ وہ فیاض بھی ہیں۔ زندگی کے کچھ دن اوروں کے لیے بھی تو ہونے چاہئیں۔

ہم بھی اللہ کی راہ میں بہت کچھ دیتے ہیں لیکن وہ ہم سے بھی آگے ہیں۔ کاروبار میں ترقی کا دینے سے گہرا تعلق ہے۔ جو لوگ اللہ کی راہ میں دیتے ہیں ان کا کاروبار بھی ترقی کرتا ہے۔ ہم کفایت شعار ہیں، کنجوس نہیں۔ اپنا فائدہ سوچتے ہیں اور نقصان سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں۔ آج کل بیوپار کم ہوتا ہے جواء زیادہ۔ میں جوئے پہ نہیں بل کہ ٹھوس کاروبار پہ یقین رکھتا ہوں۔ Speculation میں لمبے عرصے تک کامیابی نہیں ہو سکتی۔ یہ چنیوٹی شیخوں کے کاروبار کا طریقہ نہیں۔ کاروبار میں کمائی کو سنبھال کر رکھنا بھی بے حد اہم ہے۔ جو لوگ ہوا کے گھوڑے پہ سوار ہوں وہ کسی بھی وقت ٹھوکر کھا سکتے ہیں۔ کاروبار میں نقصان بھی ہو سکتا ہے۔ کوئی پیسے لے کر بھاگ گیا، کہیں منڈی میں کمی ہو گئی، کبھی قدرتی آفات نے گھیر لیا، کوئی مقدر کی سختیوں کا شکار ہو گیا۔ مستقبل کے لیے کچھ نہ کچھ بچا کے رکھنا چاہیے۔

میں نے بچپن چنیوٹ میں گذارا۔ میٹرک بھی وہیں سے کیا۔ میرے والد کو چنیوٹ سے بے پناہ لگاؤ تھا۔ فیصل آباد منتقل ہونے کے باوجود وہ ہفتہ میں تین' چار بار وہاں جاتے۔ بچپن میں ہمیں اکثر سکھایا جاتا کہ کوئی ایسا کام مت کرو جس سے والدین کا سر شرم سے جھک جائے۔ یہ بے حد اہم نصیحت تھی۔ اسی ایک بات سے ہمیں انفرادی اور کاروباری رویوں کے تعین کا موقعہ ملتا ہے۔ ہم کوشش کرتے ہیں کہ نئی نسل ان اقدار سے آگاہ ہو۔ ہم ایسا نہ کر سکے تو شاید اور آگے جانے میں ناکام ہو جائیں۔ ورثہ میں صرف دولت ہی نہیں دی جاتی اقدار بھی تو ورثہ ہیں۔ کریسنٹ گروپ نے بیرونِ ملک کوئی سرمایہ کاری نہیں کی۔ ہمارے بچے تعلیم کے لیے باہر جاتے ہیں اور تعلیم کے بعد واپس لوٹ آتے ہیں۔ ہم کسی اور ملک کی شہریت لے کر درجہ دوم کے شہری کیوں بنیں۔ پاکستان ہماری پہچان ہے۔ ہماری ساری عزت اسی کی بدولت ہے۔ میں نے اپنے والد کے ساتھ بہت وقت گذارا۔ مجھے ان سے سیکھنے کا بہت موقع ملا۔ وہ اکثر کہتے کہ پاکستان کی مٹی نے ہمیں سونا بنا دیا ہے۔ اب ہمیں اپنے لیے نہیں اس ملک کے لیے کاروبار کرنا ہے۔ کامیابی کے لیے دھیما پن انتہائی ضروری ہے۔ لڑائی جھگڑے میں کوئی فائدہ نہیں۔ ہم مقابلہ ضرور کرتے ہیں لیکن صرف کاروبار میں۔ کریسنٹ گروپ کی کامیابی صرف ہماری محنت کا حاصل نہیں۔ ہزاروں لوگ ہمارے گروپ سے منسلک ہیں۔ ہماری کامیابی میں ان کی محنت بھی شامل ہے۔ ہم ان کے بارے میں بھی سوچتے ہیں۔ میں ماضی کی مشکلات کو دیکھتا ہوں تو مجھے اس احساس سے طاقت ملتی ہے کہ ہم نے ان مشکلات کو عبور کیا اور پھر مجھے لگتا ہے کہ ہمارا مستقبل تابناک ہے۔

''یہ دنیا' یہ عالم رنگ و بو! اس دنیا میں محنت تو بہت سے لوگ کرتے ہیں لیکن کامیابی سب کو نہیں ملتی''۔

بات فتح اور شکست کی نہیں بات تو مقابلے کی ہے' جدوجہد کی۔

crestex

Crescent Group

27

شاہین ظفر

(ایسٹرن گروپ)

''انسان کی بربادی کا آغاز اس وقت ہوتا ہے جب وہ اپنے بڑوں کو چھوٹا سمجھنے لگتا ہے اور خود بڑا بن جاتا ہے''۔ شاہین ظفر نے بے حد پتے کی بات کہی اور پھر اپنی کہانی کا آغاز کیا۔

چمڑے کا کاروبار

ہماری کمیونٹی میں چمڑے کے کاروبار کی روایت بہت پرانی ہے۔ ہمارے خاندان میں یہ روایت تین نسل پہلے اس وقت شروع ہوئی جب میرے دادا' حاجی دوست محمد' نے اس کام کا آغاز کیا۔ پہلے کھالوں اور خام چمڑے کی خریداری اور پھر بڑی بڑی ٹینریز کو ان کی فروخت۔ وہ بتاتے ہیں کہ دور دراز شہروں اور قصبوں سے خام چمڑا اکٹھا کرنا کوئی آسان کام نہ تھا۔ ٹرکوں میں چمڑا لوڈ کروانا اور پھر ٹرکوں کی چھت پر بیٹھ کر سفر کرنا۔ یہ سفر کئی کئی دن اور راتوں پہ محیط ہوتا تھا۔ وہ آڑھتی سے خام چمڑا خریدتے اور مختلف شہروں میں جا کر کارخانوں میں بیچتے۔ اس دوران وہ اپنی آمدنی کا بیشتر حصہ بچاتے رہے۔ انھیں علم تھا کہ بڑے کام کے لیے بڑے سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ جب کچھ سرمایہ اکٹھا ہو گیا تو انھوں نے کانپور میں Pioneers Tannery کے نام سے اپنا کارخانہ لگا لیا۔ یہ پاکستان بننے سے بہت پہلے کی بات ہے۔ میرے دادا ایک بڑی سوچ رکھتے تھے۔ انھوں نے اپنے ایک بیٹے گلزار محمد کو تربیت کے لیے جرمنی بھیجا۔ ان کے واپس آنے کے بعد کام کا معیار اور بہتر ہو گیا اور کاروبار میں وسعت آنے لگی۔ میرے دادا جدت کے نئے نئے راستے ڈھونڈتے۔ انھوں نے ٹینری کے علاوہ Bhopal Blue Works کے نام سے سریش اور لیس دار مادے کا ایک کارخانہ بھی لگایا۔ جانوروں کی سری اور پائیوں کو ابالنے کے بعد کچھ مخصوص کیمیکل شامل کر کے مزید گاڑھا کیا جاتا اور اس سے یہ پاؤڈر بنایا جاتا۔ چمڑے کے کام میں یہ ایک Value addition تھی۔ اس سے پہلے یہ کام کسی چنیوٹی شیخ نے نہ کیا تھا۔ یہ ایک طرح سے اختراع تھی۔

میرے والد کے گیارہ بھائی تھے اور وہ سب چمڑے ہی کے کام سے منسلک ہو گئے۔ چنیوٹی شیخوں کے نزدیک افرادی قوت ایک اثاثہ ہے جو وسائل کو تقسیم نہیں کرتی بل کہ ان میں اضافہ کا باعث بنتی ہے۔ کام آگے بڑھ رہا تھا کہ آزادی کا بگل بجا اور انگریز نے ہندوستان سے واپسی کا ارادہ کیا۔ پاکستان بننے کے بعد ہمارا سارا گھرانہ چنیوٹ پہنچ گیا لیکن دو چچا کانپور میں ہی کاروبار میں مصروف رہے۔ اتنا بڑا کاروبار چھوڑ کر نیا کام شروع کرنا آسان نہ تھا۔ ٹینری اور چمڑے کے کارخانے چھن جانے کے بعد ایک بار پھر میرے بزرگوں کو چمڑے کی تجارت سے منسلک ہونا پڑا۔ شہر شہر پڑاؤ' وہی خام مال کی خریداری' وہی آڑھتی اور وہی کارخانے لیکن محنت ان کی گھٹی میں تھی اور آگے بڑھنے کا مصمم ارادہ ان کی اصل دولت تھا۔ جب دوبارہ سے کچھ سرمایہ جمع ہوا تو 1960 میں نیشنل ٹینری کے نام سے پاکستان میں ہماری پہلی ٹینری وجود میں آئی جو کہ صرف Sole Leather بناتی تھی۔ بعد ازاں 1964 میں NTP GLUE کے نام سے فیکٹری قائم کی جو کہ Edible Gelatin بناتی تھی جو کہ بیکری آئٹمز میں استعمال ہوتی ہے۔

ایکسپورٹ کے کاروبار میں درپیش ابتدائی مشکلات

ایسٹرن لیدر کمپنی کا قیام 1974 میں عمل میں آیا۔ آغاز میں ہمارے پاس اچھی امپورٹڈ مشینری نہ تھی لیکن ہم نے پرانی لوکل مشینری سے بھی اچھے رزلٹ دیے اور آہستہ آہستہ نئی اور جدید مشینری بھی فیکٹری میں شامل کرتے گئے۔ اس کمپنی نے دنیا بھر میں بہترین چمڑا فراہم کرنے کی ایک عظیم روایت قائم کی۔ 1976 میں بھینس (Buffalo) کے چمڑے پر ریسرچ کی اور 1979 میں Finished Buffalo Leather کی ایکسپورٹ کا آغاز کیا۔ ایسٹرن نے اب تک جو چمڑا بیچا اس سے جوتوں کے کروڑوں جوڑے بن چکے ہیں۔ دنیا کے بیسیوں ممالک میں ایسٹرن کا چمڑا ایکسپورٹ ہوتا ہے اور اس چمڑے سے جوتے' فرنیچر اور مختلف مصنوعات تیار ہوتی ہیں۔

میرے والد کو میرے دادا کی بہت سی خوبیاں وراثت میں ملی تھیں۔ محنت' انکسار' تحمل اور ایثار۔ وہ صبح فجر سے لے کر عشاء کی نماز تک کام کرتے۔ ہماری فیکٹری میں شیشم کا ایک درخت تھا۔ دوپہر کے وقت وہ اس کے سائے تلے بیٹھ کر' ٹیک لگاتے اور آنکھ بند کر لیتے۔ یہ ان کا قیلولہ تھا۔ جوں ہی آنکھ کھلتی پھر

سے کام میں مصروف ہو جاتے۔ یہی ان کے آرام کا طریقہ تھا۔

ہمارے گروپ نے اگلی فیکٹری ویسٹرن پاک ٹینری کے نام سے سندھ میں لگائی اور پھر ایک روز ہم نے کوٹری میں بننے والی کوہاٹ ٹیکسٹائل مل بھی خرید لی۔ یہ اس وقت باشوانی گروپ کی ملکیت تھی۔ یہ ایک بیمار صنعت (Sick Unit) تھی لیکن مسلسل محنت سے یہ فیکٹری بھی دن دگنی ترقی کرنے لگی اور کچھ ہی عرصے میں اسے Acrylic Fiber سے Cotton Mills میں تبدیل کر دیا گیا۔ چمڑے کی خرید و فروخت اور آڑھت کا کام بھی اس کے ساتھ جاری رہا۔ میرے والد مستقبل میں جھانکنے کی صلاحیت رکھتے تھے۔ انھیں علم تھا کہ ٹیکنالوجی Value & Business Diversification Addition کے بغیر ہم مزید ترقی نہیں کر سکتے۔ انھوں نے اپنے ایک قریبی دوست ظفر احسن صاحب کی مدد سے چمڑے کے کاروبار کو نئی جہت دینے کے لیے طرح طرح کے تجربے کیے۔ تجسس اور شب و روز محنت کی بدولت انھوں نے Wet Glue اور Crust لیدر بنانے کے کام کا آغاز بھی کیا۔ لیدر کے کام کو سمجھنا آسان نہیں۔ کوئی شخص ساری زندگی بھی سیکھتا رہے تو اس کی باریکیوں تک نہیں پہنچ سکتا۔ خام لیدر سے Finished لیدر تک بیسیوں مراحل آتے ہیں اور ہر مرحلہ کسی امتحان سے کم نہیں ہوتا۔ ہم نے Crust بنانا شروع کیا تو بین الاقوامی سطح پر مقابلے کا آغاز ہوا لیکن میرے والد مقابلے کی اہمیت سے بھی آگاہ تھے اور اس پر یقین بھی رکھتے تھے۔ میرے چچا اکثر ان سے ناراض ہوتے۔ وہ ریسرچ اور ڈویلپمنٹ کو سرمایہ کا ضیاع سمجھتے لیکن میرے والد اور ان کے دوست ظفر احسن چمڑے کی صنعت میں کچھ انوکھے کام کرنا چاہتے تھے۔ اسی اثنا میں ہمارے خاندان کی تیسری نسل جوان ہونے لگی اور ہمارے کاروبار الگ ہو گئے۔ یہ 1980 کی بات ہے۔ میرے والد کو حصہ میں ایسٹرن ٹینری ملی۔

توکل اور کاروباری ساکھ

کاروبار کی تقسیم ایک بہت مشکل مرحلہ تھا لیکن میرے والد نے ایک بار پھر اللہ پر توکل کیا اور ہم تین بھائیوں نے اپنے والد کا بھرپور ساتھ دیا اور کاروبار کی ترقی کے لیے جت گئے۔ سرمایہ کم تھا' مشینری پرانی تھی لیکن اس کے باوجود انھوں نے ہمت نہ ہاری۔ ان کی ایمانداری اور کاروباری ساکھ ہی ان کا سرمایہ تھا۔ انھوں نے جس بنک کا دروازہ کھٹکھٹایا مایوسی نہیں ہوئی۔ انھی دنوں انھوں نے

Upholstery Leather تیار کرنا شروع کیا جو فرنیچر میں استعمال ہوتا تھا۔ اس لیدر کی Production نے ایک بار پھر دنیا کو حیران کر دیا۔ ہمارا یہ لیدر دنیا بھر میں ایکسپورٹ ہونے لگا۔ بالخصوص ڈنمارک کی ایک مشہور کمپنی "SOREN TONSGAARDS" اس کی خریدار تھی جو فرنیچر تیار کر کے امریکا ایکسپورٹ کرتی تھی۔ یہ پہلا موقع تھا کہ ڈنمارک کی کمپنی کے کیٹلاگ میں ایسٹرن لیدر پاکستان کا نام بطور اعلیٰ کوالٹی چمڑا سپلائر درج کیا گیا۔ یہ ایسٹرن لیدر اور پاکستان کے لیے بجا طور پر فخر کی بات تھی۔

1990 میں ہم نے ٹیکسٹائل کے شعبہ میں آنے کا فیصلہ کیا اور 1992 میں ہماری پہلی ٹیکسٹائل مل نے کام شروع کیا۔ اس وقت ٹیکسٹائل انڈسٹری مندے میں تھی لیکن ہم نے اس نقصان کو بھی نفع بخش کاروبار میں بدل دیا۔ نہ صرف نفع کمایا بل کہ بنکوں سے لیے گئے قرضوں کی ادائیگی میں بھی تاخیر نہ کی۔ ہمارا یقین ہے کہ جب آپ قرض کی واپسی کا ارادہ کر لیں تو قدرت خود سے انتظام کرنے لگتی ہے۔ ان دنوں NBP نے ہماری ساکھ اور سابقہ کاروباری رویہ دیکھتے ہوئے ہمیں قرض فراہم کیا جو کہ ہم نے الحمدللہ مقررہ مدت میں ادا کیا۔ اچھا کاروباری دوسروں کے پیسے کو اپنے پیسے سے زیادہ اہمیت دیتا ہے۔ مارکیٹ میں ہماری ساکھ میں اضافہ ہوا اور 2001 میں ہماری دوسری ٹیکسٹائل مل لگی۔ اب کچھ عرصہ پہلے 2012 میں ہم نے ایسٹرن ڈیری کے نام سے بھی کام شروع کیا ہے۔ ہمارے گروپ کی سالانہ ایکسپورٹ آٹھ ارب کے لگ بھگ ہے۔ کاروبار کا راستہ آسان نہیں۔ مشکلیں تو اپنی جگہ امتحان بھی بہت آتے ہیں۔ ہماری زندگی میں ایسے بھی بہت ہیں۔ دکھ اور درد کی طویل کہانی۔ میرے والد ایک حادثے میں جاں بحق ہو گئے تو کاروبار کا سارا بوجھ ہم تین بھائیوں کے کندھوں پر آ گیا۔ ہم نے یہ ذمہ داری الحمدللہ باہمی اتفاق اور کام یابی سے نبھائی۔ بالخصوص ہمارے بڑے بھائی انجم ظفر نے کاروبار اور خاندان کے بڑے ہونے کی ذمہ داری نہایت خوش اسلوبی سے نبھائی۔ بعد ازاں میرے ایک بے گناہ بھائی کو کچھ غنڈہ عناصر نے شہید کر دیا۔ اتنے سارے غموں کے باوجود ہمارا ایمان متزلزل نہ ہوا۔ اللہ کے ہر کام میں کوئی مصلحت ہوتی ہے۔ ان سارے نشیب و فراز کے باوجود ہم اللہ کے فضل سے سرخرو ہی ہوئے۔

میں جب ماضی کی طرف پلٹ کر دیکھتا ہوں تو کام یابی کے بہت سے راز کھلنے لگتے ہیں۔ انکسار، محنت، نیک نیتی، ایمانداری ...... یہ سب بہت اہم ہیں۔ مجھ سے کوئی پوچھے تو میں کہوں گا کہ کاروبار کی کام یابی پر غرور نہ کرو اور لالچ کے لیے کسی کا حق نہ مارو۔ خود مشکل سہہ لو لیکن کسی اور کو تکلیف نہ دو۔ کام یابی چور دروازے سے نہیں ملتی۔ اس کے لیے کام کرنا پڑتا ہے اور کام چھوٹا یا بڑا نہیں ہوتا۔ چھوٹا بڑا ہر کام آپ کو کچھ نہ کچھ سکھاتا ہے اور سیکھنے کا یہی عمل کام یابی کی اصل بنیاد ہے۔ سادہ طرزِ زندگی اور دین کے ساتھ وابستگی ہی کاروبار کی کام یابی کی بنیاد ہے۔ میرے والد کہتے تھے کہ ہم لوگ ''میں'' کے غلام ہیں۔ اس ''میں'' کی تسخیر کے بغیر کام یابی نہیں مل سکتی۔ میرے دادا اور والد کا ایک ہی اصول تھا کہ پہلی ترجیح کاروبار ہونی چاہیے۔ ہم وقت ضائع نہیں کرتے۔ خدمت کے کاموں میں بھی بڑھ چڑھ کر حصہ لیتے ہیں لیکن کبھی نمائش نہیں کی۔ ہمیں سب سے پہلا سبق جو سکھایا گیا وہ یہ تھا کہ بزرگوں کی عزت کریں۔ ان کے سامنے بلند آواز میں نہیں بولنا خواہ وہ کوئی ایسی بات ہی کیوں نہ کہیں جو آپ کو اچھی نہ لگے۔ انسان کی بربادی کا آغاز اس وقت ہوتا ہے جب وہ اپنے بڑوں کو چھوٹا سمجھنے لگتا ہے اور خود بڑا بن جاتا ہے۔ چنیوٹ برادری کے سبھی لوگ بامِ عروج پہ نہیں پہنچے لیکن جن لوگوں نے بھی کفایت شعاری سے کاروبار کیا اور غرور کا دامن نہیں تھاما وہ آگے ہی آگے بڑھتے رہے۔

ہم تین نسلوں سے چمڑے کا کاروبار کر رہے ہیں۔ میرے تایا، والد اور میرا بیٹا جرمنی اور انگلینڈ سے لیدر کا کام سیکھ کر آئے۔ آج کے دور میں علم اور ٹیکنالوجی کے بغیر آگے بڑھنا ممکن نہیں۔ پاکستان میں صلاحیتوں کا فقدان نہیں لیکن لوگ محنت سے جی چراتے ہیں۔ اگر سرمایہ کاری کا ماحول اچھا ہو تو ہم بہت آگے نکل سکتے ہیں۔ چمڑے کے کام کو پاکستانیوں سے زیادہ کوئی نہیں سمجھتا۔ کاش ہم اس پر اور توجہ دے سکیں۔ کاروبار میں کام یابی کے بہت اصول ہیں لیکن میرے والد کو جس اصول نے کام یابی دی، اس کا نام ایثار ہے۔ جو شخص خود کو مشکلات سہنے کا عادی بنا لے اللہ اس کے لیے مشکلیں آسان کر دیتا ہے۔ ہم مقابلے سے نہیں گھبراتے۔ ایک بار جب ہمارا ڈنمارک اور ناروے کی ایک کمپنی سے مقابلہ شروع ہوا تو

ہم نے اپنا منافع ختم کر کے Break Even پر مال بیچنا شروع کر دیا۔ یہ ایک مشکل فیصلہ تھا لیکن ہم مارکیٹ سے نکلنا نہیں چاہتے تھے۔ مارکیٹ میں رہنا ہی کام یابی ہے۔ میرے والد مشکل سے مشکل چیلنج مسکرا کے قبول کر لیتے۔ جو کام کوئی اور نہ کر سکتا وہ اسی میں ہاتھ ڈالتے اور انھیں وہ کام کر کے خوشی محسوس ہوتی۔ ہم نے بچپن سے لے کر آج تک فضول خرچی کا تصور بھی نہیں کیا۔ دولت کی ریل پیل کے باوجود بہت کم جیب خرچ ملتا اور پھر کاروبار میں آنے کے بعد احساس ہوا کہ جو آدمی کاروبار میں گم ہو جائے اس کے بہت سے شوق ختم ہو جاتے ہیں۔ کاروبار ہی شوق بن جاتا ہے۔ ایک کاروباری شخص بنک سے زیادہ اپنی بچت اور اپنے سرمایے پہ اعتماد کرتا ہے۔ ایسٹرن گروپ کی کام یابی کے دو بنیادی اصول محنت اور ایمان داری ہیں۔ ہم نے صرف دولت ہی نہیں کمائی پاکستان کا نام بھی روشن کیا ہے۔

''انسان کی بربادی کا آغاز اس وقت ہوتا ہے جب وہ اپنے بڑوں کو چھوٹا سمجھنے لگتا ہے اور خود بڑا بن جاتا ہے''۔ شاہین ظفر نے کتنے پتے کی بات کہی۔ یہ وہ اصول ہے جسے ہم پسِ پشت ڈالتے جا رہے ہیں۔ ''کاروبار کی کام یابی پہ غرور نہ کرو اور کسی کا حق نہ مارو۔ کام یابی کے لیے کام کرنا پڑتا ہے اور کام چھوٹا یا بڑا نہیں ہوتا''۔ چنیوٹ ماڈل کی ایک اور پرت میرے سامنے تھی۔

28

ایس ایم اشفاق

(اشفاق برادرز)

ماں کی تربیت

میں 1941 میں چنیوٹ میں پیدا ہوا۔ خوب صورت لوگ' خوب صورت شہر۔ میں اپنے بہن بھائیوں میں سب سے بڑا تھا۔ یہی وجہ تھی کہ ماں کی زیادہ محبت مجھے ہی حاصل ہوئی۔ میری تربیت اور کردار سازی میں سب سے زیادہ حصہ بھی ماں کا تھا۔ یہ انھی کی تربیت کا خاصا تھا کہ دردمندی' ایثار اور سادگی ہماری زندگی کے اہم اصول بن گئے۔ گھر میں جو کچھ پکتا گھر کا ہر فرد بلا حیل وحجت وہی کھاتا۔ ماں کی دیگر خوبیوں میں ایک یہ بھی خوبی تھی کہ جو بھی آمدنی ہوتی وہ اس میں سے کچھ بچا لیتیں اور پھر وہ بچائی ہوئی رقم غریبوں اور مستحق افراد کو دے دیتیں۔ ''ہمارا رزق صرف ہمارا نہیں۔ اس میں دوسروں کا حصہ بھی ہے''۔ یہ وہ پہلا سبق تھا جو مجھے ماں سے ملا۔

چنیوٹ کے لوگ زیادہ تر کاروبار چنیوٹ سے باہر ہی کرتے ہیں۔ والد صاحب بھی کچھ عرصہ بعد ہمیں لے کر سندھ کے دور افتادہ علاقے پنوں عاقل میں آ بسے۔ یہاں والد صاحب نے چاول چھڑنے کی مشین' آٹا پیسنے کی چکی اور برف بنانے کا کارخانہ لگایا۔ میں نے تیسری جماعت تک یہاں تعلیم حاصل کی۔ محنت کے باوجود یہاں کاروبار زیادہ فائدہ مند نہ رہا۔ کاروبار کرنے والے کسی ایک جگہ سے دل نہیں لگاتے۔ والد صاحب نے کوچ کا ارادہ کیا۔ پہلے کراچی اور پھر مشرقی پاکستان کے شہر ڈھاکہ منتقل ہو گئے۔ میں اپنی والدہ کے ہم راہ چنیوٹ آ گیا جہاں میں نے میٹرک کا امتحان اسلامیہ ہائی سکول سے پاس کیا۔ یہ سکول ایک بہترین تربیت گاہ تھی۔ ہم جب یہاں کے پڑھے ہوئے لوگوں کو کاروبار کرتے ہوئے دیکھتے تو انھی کے نقشِ قدم پر چلنے کا عزم پیدا ہوتا۔ میٹرک کرنے کے بعد ہم بھی اپنے والد کے ہم راہ ڈھاکہ پہنچ گئے اور میں نے بی اے تک تعلیم بھی وہیں حاصل کی۔ ڈھاکہ اور چٹاگانگ سے مجھے محبت

ہوگئی۔ میں نے بنگالی زبان بھی سیکھ لی۔ میرا خیال تھا میری بقیہ زندگی یہیں بسر ہوگی۔ دھان کے خوب صورت کھیت' خلیج بنگال کا ساحل اور برسات کی رم جھم۔

سانپ اور مگرمچھ

مشرقی پاکستان میں ہمارا کاروبار بے حد منفرد تھا۔ ہم سانپ' گرمچھ اور گوہ کی کھالیں خرید کر انھیں یورپی ممالک میں برآمد کرتے۔ سندر بن کے قریبی علاقوں میں بسنے والے افراد کا ذریعہ معاش زیادہ تر شکار ہی تھا۔ وہ جنگل میں داخل ہوکر گوہ کا شکار کرتے' پھر ان کی کھالیں اتار کر ہمیں معقول معاوضے پر فروخت کر دیتے۔ ہم اپنے ملازمین کی مدد سے ان کھالوں کو صاف کرواتے' پھر انھیں کیمیکل لگا کر ڈھاکہ بھجوا دیتے' جہاں سے انھیں دوسرے ممالک میں ایکسپورٹ کر دیا جاتا۔ یہ کاروبار 1954 سے 1964 تک جاری رہا۔ ساتھ ہی ہم نے بجلی کے تار بنانے کا کارخانہ بھی قائم کیا۔ مشرقی پاکستان میں ہمارے دفاتر چٹا کانگ' کھلنا اور ہیڈ آفس ڈھاکہ میں تھا۔ 1964 کے بعد ملکی حالات بدلنے لگے۔ یہ سب بھارتی ہندوؤں کا کیا دھرا تھا۔ کاروبار تو دور کی بات رہنا سہنا بھی مشکل ہوگیا۔ برس ہا برس کی محبت تعصب کی بھینٹ چڑھ گئی اور ہمیں نفرت کی نگاہ سے دیکھا جانے لگا۔ 1970 کے بعد وہاں کاروبار جاری رکھنا ناممکن ہوگیا۔ سیاسی مذاکرات میں ناکامی کے بعد دسمبر 1971 تک اندھیرے اور گہرے ہوگئے۔ اسی دوران جنگ شروع ہوئی اور مشرقی پاکستان میں جتنے بھی مغربی پاکستانی موجود تھے خطروں میں گھر گئے۔ ان میں سے کئی ایک شہید کر دیے گئے۔ جو زندہ بچے وہ ڈھاکہ میں جمع ہوکر محفوظ پناہ کی تلاش میں سرگرداں نظر آئے۔ حسنِ اتفاق سے والد صاحب ان دنوں چنیوٹ آئے ہوئے تھے۔ چند دنوں کے بعد ریڈ کراس کی طرف سے اعلان کیا گیا کہ جو پاکستانی مغربی پاکستان واپس جانا چاہتے ہیں وہ کیمپ میں پہنچ جائیں' ان کو مغربی پاکستان پہنچا دیا جائے گا۔ ہم وطن پہنچنے کی امید لیے کیمپ میں داخل ہوئے لیکن سات دن بعد بھارتی فوج نے اس کیمپ کو اپنی تحویل میں لے لیا اور مغربی پاکستان پہنچانے کی بجائے ہمیں بذریعہ ٹرین ایک فوجی چھاؤنی ''رڑکی'' میں پہنچا دیا۔ اچھا کاروبار' خوش حالی اور بہترین زندگی۔ نہ صرف یہ سب کچھ چھن گیا بل کہ ہر طرف موت کے سائے منڈلاتے ہوئے نظر آنے لگے۔

بھارت کی قید میں

بھارت کی قید ایک اور طرح کا تجربہ تھا۔

ہمارے کیمپ میں تقریباً ایک ہزار چھوٹے بڑے افراد موجود تھے۔ فوجی ڈپو سے راشن لانا' ایک ہزار افراد کا کھانا تیار کرنا' بیرکوں کی صفائی کرنا' مٹی کا پوچا مارنا اور کپڑے دھونا ہمارے فرائض میں شامل تھا۔ کیمپ میں پانچ وقت باجماعت نماز ادا کی جاتی۔ کچھ افراد اپنے ساتھ قرآن پاک بھی لے آئے تھے۔ وہی قرآن پاک کیمپ کے تمام افراد باری باری پڑھتے اور اپنے رب سے رہائی کی دعا مانگتے۔ قید کے ان دنوں نے مجھے بہت کچھ سکھایا۔ بے نیازی اور بندگی۔ اپنے اللہ پر بے پایاں یقین کا چشمہ یہیں سے پھوٹا۔

ابتدائی تین مہینوں تک ہمارا چنیوٹ میں گھر والوں سے کوئی رابطہ نہ ہو سکا۔ وہ یہی سمجھ بیٹھے تھے کہ شاید ہم بھی جنگ میں کام آ گئے ہیں۔ عجیب سی مایوسی اور خوف دامنِ گیر تھا۔ جب خط و کتابت شروع ہوئی تو ان کی خوشیاں دوبارہ سے لوٹ آئیں۔ لیکن ہم میں سے کسی کو بھی خبر نہ تھی کہ مستقبل کیسا ہوگا۔ جب 1973 میں شملہ معاہدہ ہوا تو ہمیں بھارتی قید سے رہائی حاصل ہوئی۔ وطن واپسی ایک ناقابلِ یقین واقعہ تھا۔ کچھ عرصہ چنیوٹ میں گزارنے کے بعد ہمارا خاندان کراچی منتقل ہوگیا جہاں میرے چھوٹے بھائیوں اور والد صاحب نے پہلے ہی جنریٹر' الیکٹرک موٹرز کی فروخت کا کاروبار شروع کر رکھا تھا۔ اب ہمیں نیا جہان تعمیر کرنا تھا اور یہ کام بہت مشکل ثابت نہ ہوا۔ چنیوٹی شیخوں کی یہی تو خوبی ہے۔

ترقی کی نئی منزل

کراچی میں دو دہائی تک کاروبار کامیابی سے چلتا رہا کہ ایک بار پھر نقل مکانی کی خواہش نے کروٹ لی۔ کاروبار شاید یہ بھی سکھاتا ہے کہ کسی ایک جگہ سے دل نہیں لگانا چاہیے۔ نئے راستے' نئی منزلیں۔ یہی آگے بڑھنے کا راستہ ہے۔ میں 7 جنوری 1991 میں کراچی سے لاہور منتقل ہوگیا۔ الحمد للہ! اب کاروبار کافی ترقی کر چکا ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ اگر انسان خلوص دل اور ایمان داری سے کوئی کام کرے اور پوری محنت سے کام لے تو اللہ تعالیٰ کامیابی سے ضرور نوازتا ہے۔ میری تمام کاروباری کامیابیاں اللہ

تعالیٰ کے فضل، ماں کی دعاؤں اور ذاتی محنت کا ہی نتیجہ ہیں۔ اب میرے بیٹے شیخ مبشر اشفاق اور شیخ فرحان اشفاق ایم بی اے کرنے کے بعد کاروبار میں معاونت کر رہے ہیں۔ خدمتِ خلق میں ہم کبھی کسی سے پیچھے نہیں رہے۔ ہماری کامیابی کی اصل وجہ بھی یقیناً یہی ہے۔ جو اللہ کی راہ میں دیتا ہے اللہ اسے اکیلا نہیں چھوڑتا۔ جب میں فاؤنٹین ہاؤس میں ذہنی مریضوں کے لیے کچھ کام کرتا ہوں تو مجھے خوشی ہوتی ہے۔ چنیوٹ بیت المال اور پنجاب انسٹیٹیوٹ آف کارڈیالوجی کے چیف پیٹرن کی ذمہ داریاں بھی میرے ہی سر ہیں۔ اللہ تعالیٰ نے مجھے جتنا دیا ہے اس میں سے غریبوں اور مستحق افراد پر خرچ کرنا میں اپنا فرض سمجھتا ہوں کیونکہ یہی درس مجھے میری ماں نے دیا تھا۔ ''ہمارا رزق صرف ہمارا نہیں، اس میں دوسروں کا حصہ بھی ہے''۔ ماں کا یہ پیغام ہمیشہ میرے کانوں میں گونجتا ہے۔

چنیوٹ سے میرا گہرا رشتہ ہے۔ بس وہاں اکثر جاتا ہوں۔ نہ بھی جاؤں تو اس کی خوش گوار یادیں مجھے مسحور رکھتی ہیں۔ چنیوٹ سے وابستگی نے چنیوٹی شیخ کمیونٹی کو ایک دوسرے سے باندھ رکھا ہے۔ مجھے اس شہر کا قرض ادا کرنا ہے۔ میں یہاں تعلیم کے فروغ کے لیے بہت کچھ کرنا چاہتا ہوں۔ ایس ایم اشفاق کے لہجے سے اعتماد اور یقین کا اظہار ہو رہا تھا۔ ''میں اس شہر کے لیے بہت کچھ کرنا چاہتا ہوں''۔ شاید یہ وہی سبق تھا جو ان کی والدہ نے بچپن میں سکھایا۔ ''ہمارا رزق صرف ہمارا نہیں۔ اس میں دوسروں کا بھی حصہ ہے''۔

29

انعام الٰہی اثر

(حجاز ہسپتال)

کلکتہ میں چمڑے کی تجارت

میرے جدِ امجد پنجاب کے تاریخی شہر چنیوٹ سے تعلق رکھتے تھے۔ میرے والد اور دادا نے چمڑا منڈی لاہور سے کام شروع کیا۔ والد محترم میاں محبوب الٰہی کا کوئی بھائی نہیں تھا۔ اسی طرح میرا بھی کوئی بھائی نہیں، البتہ چار بہنیں تھیں۔ میں 1927 میں چنیوٹ میں پیدا ہوا۔ آٹھ سال کا تھا جب والد محترم انتقال کر گئے۔ یتیمی کی محرومی کے باوجود آگے بڑھنے کا عزم کم نہ ہوا اور میں نے چنیوٹ سے 1944 میں میٹرک کا امتحان پاس کیا۔

ان دنوں گھر کے حالات دگر گوں تھے۔ لہٰذا دسویں پاس کر کے میں نے کلکتے کا رخ کیا جو ہندوستان میں کاروباری سرگرمیوں کا سب سے بڑا مرکز تھا۔ وہاں میں نے چمڑے کے کاروبار کا آغاز کیا اور لیدر مارکیٹ میں فٹ پاتھ پر ایک روپیہ یومیہ کرایہ پر چمڑا بیچنے لگا۔ چنیوٹ کے پچیس تیس آدمیوں نے مل کر وہاں ایک میس کھول رکھا تھا جہاں ہم سب ادائیگی کر کے کھانا کھاتے۔ وہاں ان دنوں حسین شہید سہروردی کا بڑا دبدبہ تھا جو بعد میں پاکستان کے وزیر اعظم بنے۔ مجیب الرحمان موصوف کے خلیفہ تھے۔ میں نے انھیں وہاں کئی بار دیکھا۔

طالب علمی کے زمانے ہی سے مجھے تحریکِ پاکستان سے دل چسپی تھی۔ میں نے لاہور میں 23 مارچ 1940 کو آل انڈیا مسلم لیگ کا وہ اجلاس بھی دیکھا جس میں قراردادِ پاکستان منظور ہوئی۔ 1942 میں قائد اعظم فیصل آباد آئے تو میں اپنے دوستوں کے ہم راہ چنیوٹ سے سائیکلوں پر آ کر ان کی تقریر سنی۔ میں ان عظیم لمحوں کو کبھی فراموش نہیں کر سکتا۔

کلکتے میں کاروبار میں مجھے ناکامی کا سامنا کرنا پڑا لیکن میں نے حوصلہ نہ ہارا۔ 1945 میں چند دوستوں کے مشورے سے میں آگرہ منتقل ہوگیا۔ آگرہ اس لیے آیا تھا کہ شاید حالات بہتر ہو جائیں مگر یہ آرزو پوری نہ ہوسکی۔ ان دنوں ہندوستان کی سیاسی صورحال ہر روز بدل رہی تھی۔ سیاسی کشیدگی، عدم استحکام، امن و امان کی بگڑتی ہوئی صورتِ حال اور مسلمانوں میں الگ وطن کے حصول کی تحریک نے کاروباری زندگی مفلوج کر کے رکھ دی تھی، چنانچہ میں مزید مالی مسائل کا شکار ہوگیا۔

آگرہ میں ابھی ڈیڑھ سال کا عرصہ ہی گزرا تھا کہ 3 جون 1947 کا تاریخی اعلان ہوا۔ قائداعظم محمد علی جناح کی شبانہ روز کوششیں رنگ لائیں اور 14 اگست 1947 کو پاکستان منصۂ شہود پر آگیا۔ میں نے حالات و واقعات اور موقع کی نزاکت دیکھتے ہوئے اور برادری کے دیگر لوگوں کی تقلید میں پاکستان منتقل ہونے کا فیصلہ کیا۔ پاکستان آنے کے لیے گوالیار اور بھوپال کے راستے ریل گاڑی میں بمبئی پہنچ گیا۔ اس وقت میری جیب میں صرف 150 روپے تھے۔ بمبئی میں چنیوٹ برادری کے دو ہال تھے جہاں رہائش اور کھانا مل جاتا۔ یوں میرا رہائش اور کھانے کا مسئلہ حل ہوگیا لیکن یہ میری منزل نہ تھی۔ میں پاکستان جانے کا فیصلہ کر چکا تھا اور کراچی میرے خوابوں کا شہر تھا۔ بمبئی سے میں ستمبر 1947 میں بذریعہ سٹیمر کراچی روانہ ہوا۔ اللہ تعالیٰ نے کاروباری بصیرت دی تھی، چنانچہ روانگی سے پہلے میں نے ڈیڑھ سو روپے کا لائف بوائے صابن خرید لیا جو سستا مل گیا۔ کراچی آکر وہ صابن میں نے 500 روپے میں بیچ دیا۔ یوں مجھے معقول منافع ہوا جس سے میں نے پاکستان میں اپنی کاروباری زندگی کا آغاز کیا۔ چمڑے کے علاوہ میں نے کئی کاروبار سوچے لیکن فوری طور پر کوئی راستہ نظر نہ آیا۔

ہارڈ ویئر کا کام اور تیرتھ رام کا واقعہ

ایک مہربان نے مجھے ہارڈ ویئر کے کام کا مشورہ دیا، چنانچہ اس مختصر اثاثے کے ساتھ میں نے ہارڈ ویئر کا کام شروع کر دیا۔ وہی مہربان بڑا خریدار بن گیا اور اللہ تعالیٰ نے میرے اس کاروبار میں برکت ڈال دی۔ میں کراچی میں بالکل اجنبی اور انجان تھا۔ حالات و واقعات، معاملات، لوگوں کے طور اطوار اور زندگی کی راہوں سے ناآشنا تھا۔ میں نے ہمت نہ ہاری اور کام میں لگا رہا۔ اس دوران ایک ہندو کا

متروکہ دفتر مجھے الاٹ ہوگیا۔ یہ دفتر میرے لیے ایک سائے سے کم نہ تھا۔ میں چونکہ مال کی فوری ادائیگی کر دیتا تھا، لہٰذا میری ایک ساکھ بن گئی۔ لوگ مجھ پر اعتبار کرتے تھے۔ یوں میرا کاروبار چل نکلا اور میں سیکڑوں پتی بن گیا۔

انھی دنوں کراچی کی فرم باشی مل تیرتھ رام کا ہندو مالک پاکستان چھوڑ کر ہندوستان جا چکا تھا تیرتھ نے مجھ سے کہا کہ میرا مال امرتسر پہنچا دو، تو تمھیں معقول کمیشن دوں گا۔ میں نے ہامی بھر لی مگر دوست احباب نے شدید مخالفت کی۔ ہندوؤں کی لوٹ مار کی مثالیں دیتے ہوئے کہنے لگے: ''تمھارا مال اور رقوم بھی تو بھارت میں دبا لی گئی ہیں، لہٰذا تم بھی ہندو کا مال ہضم کر جاؤ''۔ میں نے کہا: ''کیا نبی کریم ﷺ نے ہجرت کے وقت اپنے جانی دشمنوں کی امانتیں نہیں لوٹائی تھیں''؟ اللہ تعالیٰ نے میری رہنمائی کی اور میں نے نبی اکرم ﷺ کی سنت پر عمل کرتے ہوئے کسی بات کی پروا نہ کی اور ہندو سوداگر کا مال امرتسر پہنچا دیا۔ اس کا مجھے چند ہزار کمیشن مل گیا۔ اپنے اس عمل کے فوائد میں آج بھی محسوس کرتا ہوں۔ شاید یہ میرے کروڑ پتی بننے کی ابتدا تھی۔ آہستہ آہستہ میں ہزاروں کا کاروبار کرنے لگا اور اللہ کے فضل سے انعام الٰہی کا شمار ہزار پتیوں میں ہونے لگا۔

میں اپنی شفیق اور مہربان ماں کا اکلوتا بیٹا تھا۔ جب بہنوں کی شادیاں ہوگئیں تو ماں نے میری شادی پر اصرار کرنا شروع کر دیا۔ ماں کی محبت اور اطاعت کے جذبے سے میں نے اپنی شادی کے فیصلے کا اختیار ماں کو دے دیا اور اکتوبر 1949 میں رشتہ ازدواج میں منسلک ہوگیا۔ میری شادی بہت سادگی سے انجام پائی۔ ہم برات لے کر چنیوٹ کے ایک محلے میں گئے اور شام کو دلہن کے ہمراہ گھر واپسی ہوئی۔

شادی کے بعد میں نے پورے پنجاب اور سرحد کا سفر کیا۔ اس کا بہت فائدہ ہوا۔ میں کراچی سے شائع ہونے والا کثیر الاشاعت ماہنامہ ''پاکستان مارکیٹ'' باقاعدگی سے پڑھتا تھا۔ جلد ہی میں ''پاکستان مارکیٹ'' کا سب ایڈیٹر بن گیا۔ یوں مجھے کاروباری حالات اور مارکیٹ کے رجحانات سے آگاہی حاصل ہوئی جس سے اپنا کاروبار بڑھانے میں مدد ملی۔ کراچی ٹریڈرز ایسوسی ایشن کا فنانس سیکرٹری

بنااور پاکستان ہارڈ ویئر مرچنٹس ایسوسی ایشن کے سیکرٹری کے عہدے پر فائز رہنا بھی میرے لیے ایک اعزاز تھا۔اس کے باعث کاروباری حلقوں میں میری ایک پہچان بنی۔

برانڈرتھ روڈ کی نئی دکان

جنوری 1953 میری زندگی کا اہم سال تھا جب میں نے کراچی سے لاہور آنے کا فیصلہ کیا۔سرکلر روڈ پر اڈا کراؤن بس کے قریب مارکیٹ میں میں نے ایک قبرنما (6x25) فٹ کی دکان کرائے پر لے لی جس کی چھت ٹین کی تھی۔آج میری بڑی بڑی دکانیں اور مارکیٹیں دیکھنے والے شاید یقین بھی نہ کریں کہ میرا لاہور میں آغاز کہاں سے ہوا۔میں وہاں دن رات کام میں جتا رہتا۔قریب ہی کوچہ محمدی میں ایک گھر کرائے پر لے لیا اور اہلِ خانہ کے ساتھ وہاں رہنے لگا۔میرا پائپ بزنس خوب پھلا پھولا لیکن 1964 میں اچانک ایک روز مالک دکان نے مقدمہ دائر کر دیا۔میں تمام تر کوشش کے باوجود مقدمہ ہار گیا اور اس نے دکان خالی کرالی۔اس وقت میں بے حد افسردہ ہوا' تاہم قدرت نے یہ ہار میرے لیے کامرانیوں کا زینہ بنادی۔میں نے نئے سرے سے اپنے وسائل یک جا کر کے برانڈرتھ روڈ پر ایک دکان خرید لی۔اگرچہ میرے پاس زیادہ سرمایہ نہیں تھا مگر میں شب و روز محنت' دیانت اور معیار کو بنیادی اصول بنا کر کام میں مصروف ہو گیا اور اللہ تعالیٰ نے میری نیت کا پھل یوں دیا کہ میں ایک سال کے اندر پاکستان کا سب سے بڑا پائپ ڈیلر بن گیا۔میں نے کراچی' گوجرانوالہ' ملتان' راولپنڈی اور فیصل آباد میں اپنی برانچیں کھول لیں۔میرا کاروبار بہت وسیع ہو گیا' چنانچہ 1965 کی جنگ کے زمانے میں' میں نے قومی فنڈ میں دل کھول کر عطیات دیے۔وطن سے محبت کے بیج وطن سے پہلے ہی سینے میں بو چکا تھا۔

سود سے پرہیز اور خوش حالی کا سفر

میں جس قدر محنت کرتا تھا' نتائج اس قدر شاندار نہ تھے۔گو حالات پہلے سے بہتر ہو گئے تھے اور روزمرہ کے اخراجات کے علاوہ کچھ بچت بھی کر لیتا تھا مگر اطمینانِ قلب اور ذہنی آسودگی سے محروم تھا۔زندگی بے مقصد سی لگتی تھی۔اس دوران میں نے تفسیر' قرآن اور حدیث کا مطالعہ شروع کیا تو مجھے اپنی کوتاہیوں کا شدید احساس ہوا۔میں سودی کاروبار میں ملوث تھا اور زکوٰۃ باقاعدگی سے ادا نہیں کرتا تھا۔اب اللہ نے

توفیق دی تو میں نے سودی لین دین ترک کر دیا اور باقاعدہ زکوٰۃ ادا کرنے لگا۔سود سے بچنے اور زکوٰۃ کی ادائیگی سے میرے کاروبار میں اس قدر ترقی ہوئی جس کا تصور بھی محال تھا۔

دیانت داری اور وعدے کی پاس داری نے بھی مجھے بہت فائدہ دیا۔لوگ مجھ پر بہت اعتماد کرتے تھے جس کی باعث کسی بھی دوسرے کی نسبت مجھے وافر ادھار مل جاتا۔1961 میں چمڑا منڈی لاہور میں وہ پلاٹ جہاں باپ دادا کام کرتے تھے' میں نے خرید لیا۔اس روز میں دیر تک سجدہ ریز رہا کہ میں اب اس جگہ کا مالک ہوں جہاں میرے والد مزدور کے طور پر کام کرتے تھے۔میں نے اس جگہ بہترین بلڈنگ تعمیر کی جو اپنے وقت کا شاہکار تھی' شاندار عمارت' تمام سہولتوں سے مزین۔یوں میں بھی پاکستان میں گھر والا اور دوکانوں والا ہو گیا۔

چالیس پچاس سال کاروبار کے بعد میں نے اپنے تینوں بیٹوں اور دونوں بیٹیوں کو ان کا حصہ دے کر فارغ کر دیا۔اپنے پارٹنر مرحوم کے بیٹے اکرام الٰہی کی بیٹی اور بیوہ کو پورا ورثہ دیا۔عمارات اور کاروبار بشمول رہائش گاہ (ڈیفنس) جس کی مالیت تقریباً 50 کروڑ روپے ہے جسے حجاز ہسپتال کے نام وقف کر دیا ہے۔ہم میاں بیوی جب تک زندہ ہیں اس مکان میں رہیں گے اور بعد میں یہ رہائش گاہ ہسپتال کے قبضے میں چلی جائے گی۔وقف کا اشٹام لکھ دیا ہے۔

میں جب کسی غریب کو دیکھتا ہوں تو رونا آتا ہے۔مغرب میں بل گیٹس جیسے امراء اربوں ڈالر فلاحِ عامہ کے لیے وقف کر دیتے ہیں۔ہمارے امراء کو بھی ایسا کرنا چاہیے مگر وہ غریبوں پر خرچ کرنے کے بجائے اپنا سرمایہ بڑھاتے چلے جا رہے ہیں۔مجھ سے گھر کا کوئی فرد نفلی حج اور عمرے کی فرمائش کرتا ہے تو میرا جواب ہوتا ہے کہ غریب بستیوں میں روزانہ میرے ہم سفر ہو کر عمرے اور حج کا ثواب حاصل کریں۔میں حجاز ہسپتال کا بانی اور چیف ایگزیکٹو ہونے کے ساتھ ساتھ ڈیفنس ویلفیئر سوسائٹی لاہور کا بانی بھی ہوں۔

زندگی کے تجربے

میں زندگی کی کتاب پر نظر دوڑاتا ہوں تو کیا کیا کہانی نظر آتی ہے۔ایک کم سن نوجوان جس نے 1944

میں کلکتہ جا کر تجارت کا آغاز کیا۔ ایک کمرے میں تین چار افراد رہائش پذیر ہوتے تھے۔ بنگال میں تاڑی (ناریل کی شراب) اور پان بیڑی کا عام رواج تھا لیکن میں نے ہمیشہ اجتناب کیا۔ 1947 میں کراچی اور 1953 میں لاہور منتقل ہوا۔ ان 9 سالوں میں زکوۃ نہیں دی۔ ذہن میں خیال آتا کہ سرمایہ پہلے ہی محدود ہے' اگر زکوۃ دے دی تو سرمائے میں مزید کمی آجائے گی۔

اس دوران میں' میں نے اصلاحی اور دینی کتب پڑھیں تو ذہن میں خدشات کے باوجود زکوۃ کی ادائیگی کا آغاز کر دیا۔ ساتھ ہی ناپ تول میں کمی' جعلی مارکوں اور غلط بیانی سے بھی توبہ کی۔ میرا عقیدہ ہے کہ جب بھی ہاتھ تنگ ہو اللہ کی راہ میں فراخ دلی سے خرچ کرنے سے تنگی دور ہوتی ہے۔

ایک دن خیال آیا کہ سودی کاروبار کر کے اللہ تعالیٰ سے کھلی جنگ کرنے سے کیسے کامیابی ہوسکتی ہے۔ ذہن میں یہ خیال آنا تھا کہ چند دنوں میں اس قدر ریل ہوئی کہ بنکوں کے قرضے واپس کر کے لمٹ منسوخ کرا دی تاکہ دوبارہ اس گناہ کی طرف آمادگی نہ ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ جب سے سودی لین دین سے توبہ کی ہے کبھی ہاتھ کی تنگی نہیں ہوئی۔ 1985 میں میں نے اپنے آبائی وطن چنیوٹ والی رہائش گاہ وہیں کے خیراتی ہسپتال کو وقف کر دی۔ میں ساری زندگی جائیدادیں اور گھر بناتا رہا۔ بنانے میں اتنی خوشی نہ ہوئی جتنی بانٹنے میں ہوئی۔ جس کا ہے اسی کے بندوں کو دے دیا جائے تو سکون ملنے لگتا ہے۔

تجارت کے اصول

میرے نصف صدی کے تجربات نے ثابت کیا کہ اسلامی اصولوں کا پابند دیانت دار تاجر اپنی امانت و دیانت کی وجہ سے ہمیشہ نیک نام اور مال دار ہوتا ہے اور غلط کار بیوپاری ہمیشہ بدنام اور بدحال ہوتا ہے۔ اگر اس نے عارضی طور پر دولت جمع بھی کر لی تو ذہنی سکون اور سرمایۂ طمانیت قلب سے محروم اور پریشانی میں سرگرداں رہتا ہے۔ میں مغرب کے کامیاب لوگوں کو دیکھتا ہوں تو حیران ہوتا ہوں۔ وہ کس دریا دلی سے اپنی دولت لوگوں میں بانٹتے ہیں۔ کاش ہم بھی ایسا کر سکیں۔

میرے ادارے کی ترقی کا راز قرآن پاک کی مندرجہ ذیل متفرق آیات واحادیث پر عمل پیرا ہونے میں

ہے: (مفہوم)

1۔ ''جو تمھاری ضرورت سے زائد ہو اللہ تعالیٰ کے راستے میں خرچ کردو۔ ضرورت مندوں میں لٹا دو''۔

2۔ ''دنیا کی دولت ناپائیدار' کھیل تماشا' فریب' زینت اور متاع قلیل ہے''۔

3۔ ''دنیا کے طلب گار کا آخرت میں کچھ حصہ نہیں''۔

4۔ ''مال میں بخل کرنے والا دوزخی ہے''۔

5۔ ''لوگوں کے مال میں مانگنے والے اور نہ مانگنے والے دونوں کا حق ہے''۔

6۔ ''جو صرف دنیا کی زندگی کا خواہاں ہے اس سے تم منہ پھیر لو''۔

7۔ ''اللہ تعالیٰ کو قرض دینے والوں کو دوچند اور جنت کا صلہ ملے گا''۔

8۔ ''جو لوگ تم میں دولت مند ہیں (دولت) انھی میں نہ پھرتی رہے''۔

9۔ ''تمھارا مال اور تمھاری اولاد تم کو اللہ کی یاد سے غافل نہ کر دے''۔

10۔ ''جو مال ہم نے تم کو دیا ہے اس میں سے اس (وقت) سے پیشتر خرچ کرو کہ تم میں سے کسی کو موت آجائے۔ اس وقت انسان کہے گا کہ اے میرے پروردگار! تو نے مجھے تھوڑی مہلت اور کیوں نہ دی تاکہ میں خیرات کر دیتا''۔

11۔ ''جو مال ہم نے ان (مومنین) کو دیا ہے' اس میں سے وہ پوشیدہ اور ظاہراً خرچ کرتے ہیں اور نیکی سے برائی کو دور کرتے ہیں۔ یہی وہ لوگ ہیں جن کے لیے عاقبت کا گھر ہے''۔

12۔ ''جو شخص دنیا (کی آسودگی) کا خواہش مند ہے ہم اس میں سے جسے چاہتے ہیں جلد دے دیتے ہیں۔ پھر اس کے لیے جہنم کو مقرر کر رکھا ہے''۔

13۔ ''فضول خرچی سے مال نہ اُڑاؤ۔ فضول خرچی سے مال اُڑانے والے شیطان کے بھائی ہیں''۔

فواد مختار احمد، فضل احمد شیخ، فیصل مختار احمد

(فاطمہ گروپ)

ہمارے کاروباری سفر کی کہانی، زندگی کے نشیب و فراز کا خوب صورت امتزاج ہے۔ کبھی بہار، کبھی خزاں، جس طرح موسم بدلتے ہیں، اسی طرح انسانوں کے روز و شب بھی بدلتے ہیں تاہم جو لوگ اللہ پہ یقین رکھیں اور محنت کو اپنا شعار بنالیں کام یابی ان کے قدم ضرور چومتی ہے۔

میاں فضل الرحمٰن

میں اس کہانی کا آغاز اپنے دادا میاں فضل الرحمٰن سے کروں گا جنھوں نے 1920 کے لگ بھگ بہت معمولی وسائل سے اپنے کاروباری سفر کا آغاز کیا۔ چھوٹی موٹی تجارت کرتے کرتے وہ چنیوٹ کے قریب ہی واقع بڑے شہر لائل پور پہنچ گئے۔ لائل پور ان دنوں ایک ابھرتا ہوا کاروباری مرکز تھا۔ ان کا پہلا ٹھکانہ یہاں کی مشہور غلہ منڈی تھی جہاں انھوں اجناس کی خرید و فروخت کا کام شروع کیا۔ فضل الرحمٰن بے حد سمجھدار تھے۔ جو بھی کماتے دوبارہ سے کاروبار میں صرف کر دیتے۔ کاروبار کو وسیع کرنے کا ان کے پاس یہی ماڈل تھا۔ محنت اور سادگی ان کا شعار تھا۔ جس بات کا فیصلہ کر لیتے اسے کر کے ہی دم لیتے۔ کچھ سرمایہ جمع ہوا تو انھوں نے کاٹن فیکٹری ٹھیکہ پر لے لی۔ ابھی اتنی سکت نہ تھی کہ خود سے کوئی فیکٹری تعمیر کرتے۔ کئی سال ٹھیکے پہ کام کیا اور پھر بالآخر 1936 میں ملتان میں اپنی کاٹن اینڈ جننگ مل لگا لی۔ پاکستان بننے کے بعد ہندوؤں کی ایک بڑی کاٹن فیکٹری انھیں مل گئی۔ اس زمانے میں کاروبار کا رجحان کم تھا۔ اچھے لوگوں کے لیے بے پناہ امکانات موجود تھے۔ 1950 میں انھوں نے ترقی کرتے کرتے پہلی ٹیکسٹائل مل لگائی جس کا نام یونائیٹڈ ٹیکسٹائل مل رکھا گیا۔ اسی دوران انھوں نے Edible آئل کا کام بھی شروع کیا۔ میری دادی چنیوٹ کے ایک مشہور کاروباری میاں مولا بخش کے خاندان سے تعلق رکھتی تھیں۔ گذشتہ صدی کے اوائل میں میاں مولا بخش نے کاروبار میں بے حد عزت

کمائی تھی۔ دادی کو گھر کے تمام لوگ خوش قسمت تصور کرتے۔ ان کی باوقار شخصیت نے ہمارے خاندان کی کامیابی میں اہم کردار ادا کیا۔ ہمارا کام تیزی سے آگے بڑھ رہا تھا کہ نیشنلائیزیشن کا سانحہ رونما ہوا۔ 1971 میں ذوالفقار علی بھٹو نے نیشنلائیزیشن کے نام پر بہت سے لوگوں کی برس ہا برس کی محنت کو ضائع کر دیا اور ہمارے اکثر کاروبار حکومت کے قبضہ میں چلے گئے۔

دادا نے جب اپنی محنت کا ثمر ضائع ہوتے ہوئے دیکھا تو انھیں گہرے دکھ کا سامنا کرنا پڑا۔ 1970 میں ان کا انتقال ہوگیا۔ یہ ہمارے خاندان کے لیے بہت بڑا صدمہ تھا۔ میرے دادا کے گیارہ بچے تھے۔ جنھوں نے ہمت کر کے دوبارہ حالات آسان نہ تھے لیکن وہ بھی دادا کی طرح عزمِ صمیم کے مالک ثابت ہوئے۔ تجارت سے ہی اپنے کام کا آغاز کیا لیکن خوف اور اعتماد کی کمی نے راستہ مشکل بنا دیا۔ ایک کاروباری شخص اپنا اعتماد کھودے تو پھر سے پاؤں پہ کھڑا ہونا مشکل ہوجاتا ہے۔

دوسرا مرحلہ

ہماری کہانی کے دوسرے مرحلے کا آغاز 1980 کے بعد اس وقت ہوا جب میرے والد مختار احمد شیخ نے اپنے بھائیوں سے الگ ہو کر خود سے کاروبار کا آغاز کیا۔ بھائیوں سے الگ ہونے کے بعد میرے والد اور میرے چھوٹے بھائی فیصل مختار نے گدون سے کاروبار کا آغاز کیا۔ پھر ٹیکسٹائل مل لگانے کے دوران شوگر مل لگائی۔ گدون میں ایک چھوٹے سے کارخانہ سے شروعات کیں۔ ارادے بہت بلند تھے اور وسائل بہت محدود۔ اللہ کی رضا سے میرے والد اور میرے چھوٹے بھائی فیصل مختار احمد نے (جس کا نام دادا کے نام پر رکھا گیا) ریلائنس ویونگ کے نام سے ٹیکسٹائل مل لگائی۔ اس وقت ٹیکسٹائل کی صنعت کا عروج تھا۔ کئی طرح کی تجارت کے بعد بالآخر فاطمہ شوگر ملز کے نام سے کوٹ آدو میں پہلی شوگر مل تک جا پہنچے۔ اس مل کا نام والد نے اپنی والدہ کے نام پہ رکھا۔ ان کے نزدیک یہ نام خوش قسمتی کا مظہر تھا۔ یہ اسی نیک خاتون کی برکت تھی کہ ہمارا کام بڑھتا چلا گیا۔ میرے والد بے حد محنتی اور مثبت سوچ کے حامل تھے۔ شکست کا لفظ ان کی کتاب میں نہ تھا۔ بدترین حالات میں بھی ناامید نہ ہوتے۔ انھوں نے کاروبار بھی کیا اور سیاست بھی۔ وہ صوبائی اسمبلی کے ممبر بھی رہے۔ چنیوٹی شیخ عام طور پر سیاست سے دور ہی رہتے ہیں لیکن ہمارے والد اور والدہ نے نئے رجحانات کو جنم دیا۔

1992 میں فاطمہ شوگر مل کا آغاز ہوا تو ابھی وہ نامکمل تھی۔ نہ چھت، نہ دفتر لیکن پیداوار شروع ہوگئی۔ مل کی تعمیر کے دوران سیلاب کی وجہ سے ایک بار آمد و رفت کے راستے بند ہوگئے۔ میں اور میرے والد فلائنگ کلب سے جہاز کرایہ پر لیتے اور مل پہنچ جاتے۔ ان کا فیصلہ تھا کہ مل کو کم از کم وقت میں مکمل کرنا ہے۔ شاید انھیں علم تھا کہ ان کے پاس وقت بہت کم ہے۔ اسی دوران انھوں نے بڑے پیمانے پر ٹریڈنگ بھی کی۔ اس میں بھی انھیں بہت کامیابی ملی۔ 1997 میں ان کے انتقال کے بعد ہماری کہانی کا تیسرا باب شروع ہوتا ہے۔

ایک نئی جدوجہد

والد کی وفات ایک مشکل لمحہ تھا۔ وہ ایک گھنا پیڑ تھے۔ ان کے رخصت ہونے پر تمام تر ذمہ داری میری والدہ محترمہ فرخ مختار اور میرے کندھوں پر آ گئی۔ والدہ بہت فہم و فراست کی حامل تھیں۔ بردبار اور باحوصلہ۔ انھوں نے ہمیں کاروبار سنبھالنے کی ہمت دی۔ یہیں سے ہمارے کاروباری استحکام کا دور شروع ہوا اور ہم نے کاروبار کو مزید وسعت دینے کا فیصلہ بھی کیا۔ 2005 میں ملتان کے قریب واقع پاک عرب فرٹیلائیزر خرید لی اور پھر 2011 میں صادق آباد میں واقع فاطمہ فرٹیلائیزر کا آغاز کیا۔ فرٹیلائیزر ہمارے کاروبار کی خصوصی جہت بن گئی۔ 2013 میں ہم نے شیخوپورہ میں واقع داؤد ہرکولیس بھی خرید لی اور اس کا نام اپنی دادی کے نام پر فاطمہ فرٹ رکھ دیا۔ داؤد ہرکولیس کو اس وقت کئی ایک انتظامی اور تکنیکی مسائل کا سامنا تھا جس میں توانائی کا بحران سرِفہرست تھا۔ مجھے یقین تھا کہ توانائی کا بحران ایک عارضی شے ہے۔ اصل شے عزم اور ارادہ ہے۔ اگر ہم انھی اصولوں پر کارفرما رہے جو ہمارے دادا اور والد نے سکھائے یعنی نیک نیتی، محنت اور یقین تو ہم اس ادارے کو بھی نقصان سے نکالنے میں کامیاب ہوجائیں گے۔ یقین اور محنت کی دولت ہو تو سب دروازے کھلنے لگتے ہیں۔ پھر بہت جلد ایسا ہی ہوا۔ کاروبار میں استحکام (Consolidation) اور وسعت (Growth) کا عمل ساتھ ساتھ چلتا رہا۔ میرے نزدیک یہی حکمتِ عملی کاروبار کو آگے لے کر جاتی ہے۔

آج ہم، الحمدللہ، کئی ایک میدانوں میں کام کر رہے ہیں۔ شوگر، ٹیکسٹائل، فرٹیلائیزر، انرجی، پاور پلانٹ اور

ٹریڈنگ۔ تنوع یا Diversification کام یابی کا اصل زینہ ہے۔ پاکستان کو ہم بین الاقوامی سطح پر ایک اہم صنعتی ملک بنانا چاہتے ہیں۔ ہمارا ارادہ امریکا میں فرٹیلائیزر پلانٹ لگانے کا بھی ہے۔ ہم محدود افق پہ کام نہیں کرنا چاہتے۔ انسان عظمت کا ہر سنگِ میل طے کر سکتا ہے بس محنت، دیانت اور یقین درکار ہے۔ ہمارا وطن کسی سے کم نہیں۔ اس کی مٹی سونا اگلتی ہے۔ اس کے مرد و زن اعلیٰ صلاحیتوں کے مالک ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ ہم بہت جلد صنعت کے میدان میں دنیا کو متحیر کر سکتے ہیں۔

ہمارا طرزِ زندگی

ہمارے بزرگ سادہ زندگی گزارتے۔ مذہب سے ان کا بڑا گہرا تعلق تھا اور وہ خاندانی روایات کا ہمیشہ پاس کرتے۔ ہم نے بھی یہی کچھ اپنایا۔ وہی سادہ زندگی اور وہی روایات کا احترام۔ ہماری موجودہ نسل اعلیٰ تعلیم کے لیے ملک سے باہر گئی۔ بڑی بڑی یونی ورسٹیاں، لیکن اقدار سے وابستگی میں کوئی کمی نہ آنے پائی۔ وقت کے ساتھ ساتھ ہمارا تعلق چنیوٹ سے کم ہوتا گیا۔ ملتان کو ہی ہم نے اپنا گھر بنا لیا۔ میرے دادا اور والد بھی وہیں دفن ہوئے لیکن دل کے کسی گوشے میں چنیوٹ کا نام آج بھی محفوظ ہے۔ وہ گلیاں، وہ مٹی اور وہ گھر۔ ہم اللہ کا شکر ادا کرتے ہیں کہ ایک معمولی قصبہ سے شروع ہونے والا سفر کئی طرح کے سنگِ میل طے کرتا ہوا امریکا تک جا پہنچا۔ اسی نوے سال کی یہ کہانی عزم و ہمت، محنت اور نیک نیتی کی کہانی ہے۔ مجھے یقین ہے کہ ہماری اگلی نسل اس کہانی میں کئی اور باب رقم کرے گی۔ اس کہانی کا ہر ورق لوگوں کے سامنے ہے۔ کوئی کتنے ہی غور سے دیکھے محنت اور دیانت کے سوا کچھ نظر نہیں آئے گا۔ یہی ہمارا اثاثہ تھے۔ ان خوبیوں کے بغیر کوئی بڑا کام ہو ہی نہیں سکتا۔

مل کر کاروبار کرنا اور کاروبار کی منتقلی (Business Transfer)

چنیوٹی شیخ بہت اچھے کاروباری ہیں۔ محنت ان کی سب سے بڑی خوبی ہے۔ کام یابی انھیں مغرور نہیں کرتی۔ ناکامی سے وہ دلبرداشتہ نہیں ہوتے۔ میں جب چنیوٹی شیخوں پہ نظر ڈالتا ہوں تو کئی طرح کی مثالیں ابھر کے سامنے آتی ہیں۔ کچھ لوگ جو بہت عروج پہ تھے زوال کا شکار ہوئے اور پھر اٹھ نہ سکے۔ کچھ لوگ زوال کے باوجود پھر سے بلندیوں کو چھونے لگے۔ سچی بات تو یہی ہے کہ کام یابی اور مال و

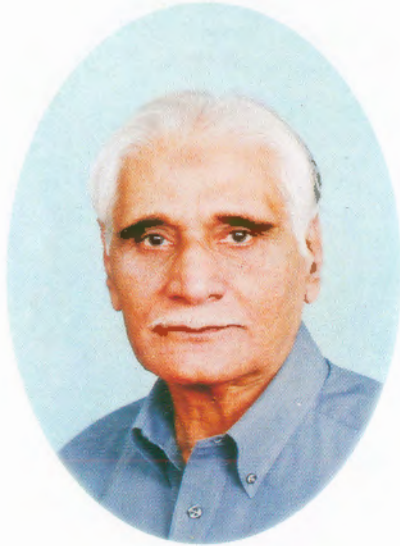
دولت سب کچھ اللہ کی دین ہے۔ وہ تمام خوبیاں جو کاروبار میں ترقی کا باعث بنتی ہیں بھی اسی کی توفیق سے ملتی ہیں۔ بند دروازے بھی وہی کھولتا ہے۔ نئے مواقع بھی وہی پیدا کرتا ہے۔ چنیوٹی شیخوں کی سب سے بڑی خامی یہ ہے کہ وہ تیسری یا چوتھی نسل میں مل کر کام نہیں کر سکتے۔ یہی وجہ ہے کہ وہ ایک خاص مقام پر پہنچ کر رک جاتے ہیں۔ وہ پاکستان کے امیر شخص تو بن گئے لیکن دنیا کے امیر شخص نہ بن سکے۔ یہ سب اس لیے ہوا کہ وہ بزنس ٹرانسفر کے اصولوں سے آگاہ نہ تھے۔ بزنس ٹرانسفر اب ایک سائنس بن چکی ہے۔ دنیا بھر میں بڑے بڑے کاروبار بہت منظم انداز میں ایک نسل سے دوسری نسل تک منتقل کیے جاتے ہیں۔ ہم نے اس خامی کا گہری نظر سے تجزیہ کیا اور پھر سوئٹزرلینڈ میں واقع IMD-LAUSANNE نامی یونی ورسٹی تک جا پہنچے۔ اس یونی ورسٹی کو یورپ کا ہارورڈ کہا جاتا ہے۔ یہاں ایک بہت بڑا پروفیسر پڑھاتا ہے جو فیملی بزنس کی مینجمنٹ کا ماہر ہے۔ ہم نے یہ مخمصہ اس کے روبرو رکھا۔ اس نے ہمارے لیے ایک حکمتِ عملی تیار کرنے کا وعدہ کیا۔ اب ہم اس سے مل کر اپنے لیے ایک Family Constitution بنا رہے ہیں تاکہ کاروبار باقاعدہ اصولوں کے تحت آگے منتقل ہو اور اس کے ثمرات نسل در نسل بڑھتے چلے جائیں۔ دنیا میں ایسے بہت سے کاروبار ہیں جو آٹھ آٹھ، دس دس نسل تک چلتے ہیں۔ ان کاروباروں میں جو وسعت آتی ہے وہ کئی نسلوں کی محنت کا حاصل ہوتی ہے۔ ہماری بدقسمتی یہ ہے کہ ہمارے وطن کے اکثر لوگ اتنا دور دیکھنے کی صلاحیت سے محروم ہیں۔

مختار اے شیخ فاؤنڈیشن

اللہ کی راہ میں دینا چنیوٹی شیخوں کی پرانی روایت ہے۔ ہمارا یقین ہے کہ کاروبار میں اضافہ دینے سے ہی ہوتا ہے۔ دینے کا یہ عمل کئی طرح سے ہوتا ہے۔ ہمارے بزرگوں نے سیاست میں حصہ لیا جس کا مقصد بھی خدمتِ خلق تھا۔ میرے والد ایم پی اے رہے اور میری والدہ دو بار ایم این اے بنیں۔ ان مناصب کو بھی ہم نے خدمت کا موقع سمجھ کر قبول کیا۔ کچھ ہی عرصہ پہلے ہم نے اپنے والد کے نام پر مختار اے شیخ فاؤنڈیشن نامی ایک ادارہ بھی بنایا۔ ہماری توجہ تعلیم اور صحت کی طرف ہے۔ پاکستان کو سب سے زیادہ ضرورت تعلیم کی ہے۔ ملتان میں ہم ساڑھے چار سو بیڈز کا ہسپتال بھی بنا رہے ہیں۔ بہت سے اچھے

اچھے اداروں کو بھی ہم نے عطیات پیش کیے۔ ہم جو کماتے ہیں اس میں دوسروں کا حصہ بھی ہے۔ جب تک معاشرہ خوب صورت نہ ہو' خوش حال نہ ہو لوگ خوش نہیں رہ سکتے۔ پائیدار ترقی دوسروں کی خوشی اور خوش حالی سے منسلک ہوتی ہے۔ میرے نزدیک زندگی امید کا نام ہے اور یہ ہر شخص کے اندر ہونی چاہیے۔ اندھیرے راستے امید کے چراغ سے ہی روشن ہوتے ہیں۔

پاکستان کی مٹی میں بہت کچھ ہے۔ جو بھی اس مٹی سے محبت کرے گا وہ سرخرو ہو جائے گا۔ یہ بھی سچ ہے کہ یہ محبت خالی دعووں پر مبنی نہیں ہونی چاہیے۔ یہ محبت محنت اور دیانت کا تقاضا بھی کرتی ہے۔ کیا ہم قانون کو احترام کرتے ہیں۔ کیا ہم ٹیکس دیتے ہیں۔ کیا ہم ماحول کو آلودہ تو نہیں کر رہے۔ یہ بہت اہم سوال ہیں۔ کاروبار کا مقصد دولت کمانا نہیں' آسانیاں پیدا کرنا ہے۔ اپنے لیے بھی اور دوسروں کے لیے بھی۔ نوجوان نسل کو آج بہت کچھ میسر ہے۔ ساٹھ سال پہلے ٹیکسٹائل مل لگانا کوئی آسان کام نہ تھا لیکن کچھ لوگوں نے یہ کام کر دکھایا۔ ہمیں اس سے بہت آگے سوچنا ہے۔

میں یہ باتیں بہت دیر تک سنتا رہا۔ کچھ دیر کے لیے فواد کا بھائی فیصل اور بیٹا فہد بھی گفت گو میں شریک رہے۔ محنت' دیانت اور یقین...... یہ وہ لفظ ہیں جو میں نے بار ہا سنے لیکن جس شے نے مجھے سب سے زیادہ متاثر کیا وہ ان تینوں کا انکسار تھا۔ اسی سال پرانی روایت کے پاس دار لوگ جن کے کاروبار میں ہزاروں ملازم ہوں اور جن کا سالانہ ٹرن اوور ایک بلین ڈالر کے قریب ہو انھیں اس قدر انکسار کا مالک ہی ہونا چاہیے۔ دولت ہمارا استحقاق نہیں کسی کی عطا ہے۔ انٹر پرینیورشپ کی ایک اور جہت میرے روبرو تھی۔

چنیوٹی شیخ کمیونٹی کے سرکردہ افراد

ایس ایم منیر

میاں محمد عبداللہ

ایس ایم نصیر

میاں محبوب اقبال ٹاٹا

میاں دوست محمد منوں

میاں محمد اسمٰعیل (The Founder) کالونی گروپ

میاں مظہر کریم

میاں احسان الٰہی

گوہر اعجاز

جاوید اقبال وہرہ

میاں نسیم شفیع

شیخ محمد نعیم

میاں اعجاز شفیع

میاں افتخار شفیع

شیخ محمد سلیم

میاں محمد انور

نصیراے شیخ (The Builder) کالونی گروپ

الطاف سلیم

شیخ قمر الحق

میاں انعام الٰہی

احسن سلیم

شہزادہ عالم منوں

میاں منیر منوں

شاہین ظفر

میاں محمد منشاء

جہانگیر منوں

جاوید انوار (جے کے گروپ)

انعام الٰہی اثر

طارق نثار

احمد کمال

قیصر احمد شیخ

کامران الٰہی

میاں شوکت الٰہی

میاں جہانگیر الٰہی

انجم نثار

عرفان قیصر

ایس ایم تنویر

ایس ایم نوید

فواد شفیع

فرید مغیث شیخ

مسز فرخ مختار

میاں حبیب اللہ

فواد مختار احمد

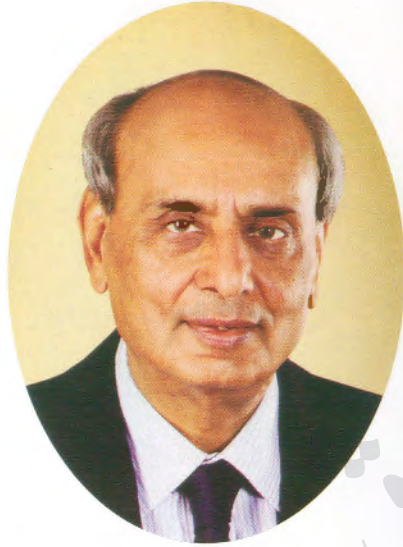
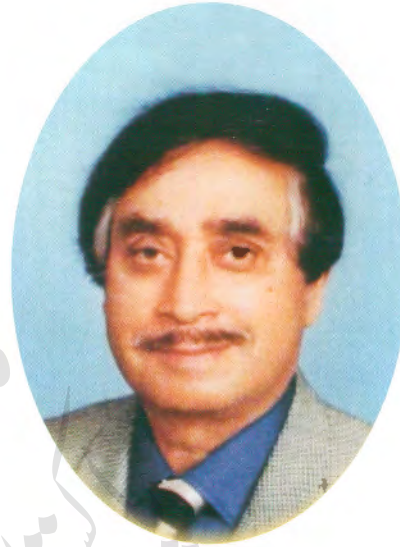
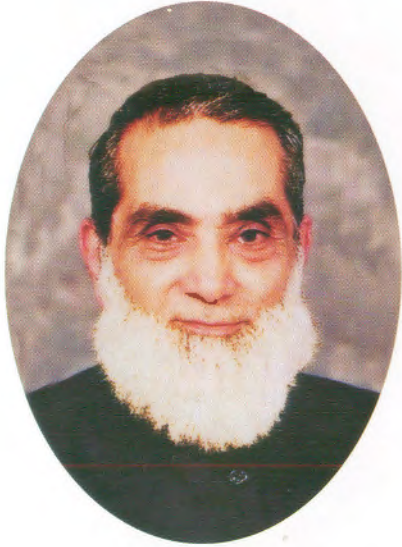
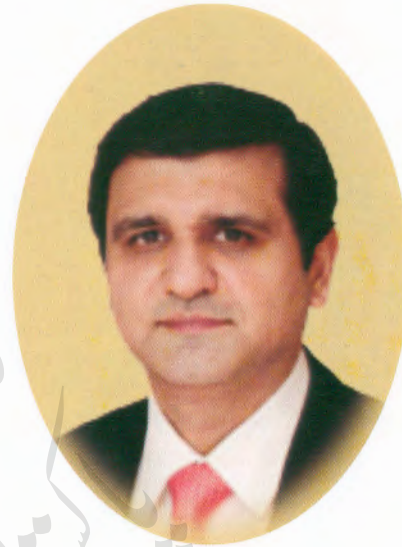
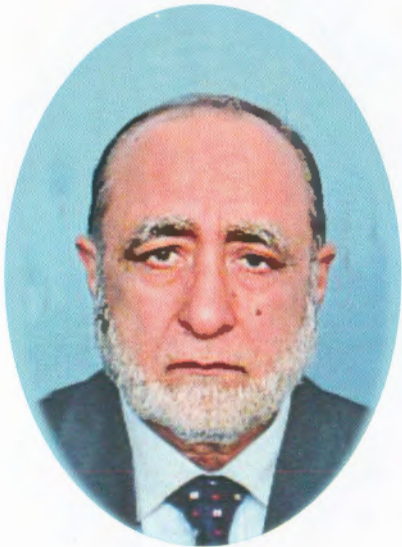
ایس ایم اشفاق

لیفٹیننٹ جنرل (ر) خالد مقبول (سابق گورنر پنجاب)

شوکت حیات (PSP) انسپکٹر جنرل پولیس (ر)

پروفیسر ڈاکٹر انجم حبیب وہرہ (نیوروسرجن)

عارف الٰہی، وفاقی سیکرٹری، حکومت پاکستان

ان چاروں شخصیات کا تعلق چنیوٹ شیخ برادری سے ہے لیکن انھوں نے کاروبار کی بجائے دیگر شعبوں میں بڑا مقام حاصل کیا۔

چنیوٹی ڈریم

چنیوٹی شیخ گھرانے میں جنم لینے والا ہر بچہ "اپنا کاروبار" کرنا چاہتا ہے۔ "اس کاروبار کے اصول کیا ہیں"۔ اس سوال کے جواب میں ہر چنیوٹی شیخ ایک جیسی کہانی سناتا ہے۔ ان لوگوں کا کہنا ہے کہ:

"ایمانداری ہی کاروبار میں دولت کمانے کا اصل راستہ ہے۔"

"محنت کرنے سے ترقی کے بند دروازے کھلنے لگتے ہیں"۔

"جو شخص خود پہ اعتماد رکھتا ہے اس کے لیے دولت کمانا مشکل کام نہیں۔"

"نیت درست ہو تو کاروبار میں کام یابی خود بخود مل جاتی ہے"۔

"کاروبار مکمل انہماک کا تقاضا کرتا ہے"۔ "کام یابی اس کو ملتی ہے جو کام سے عشق کرتا ہے"۔

"وعدے کی پابندی اور کم منافع، یہی کام یابی کی اصل سیڑھی ہے"۔

"گاہک کے ساتھ وہی سلوک کریں جیسا سلوک آپ چاہتے ہیں آپ کے ساتھ کیا جائے"۔

"محبت دولت سے نہیں اپنے کام سے ہونی چاہیے"۔

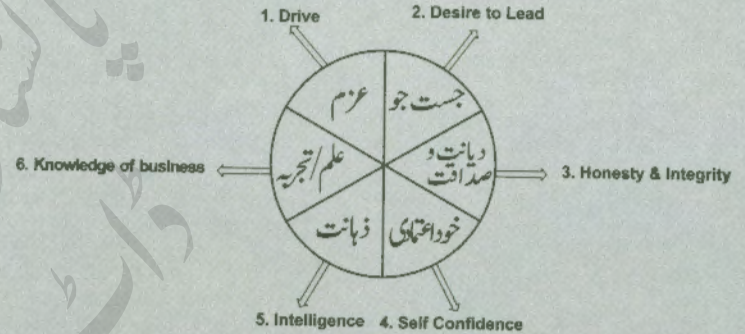
"میں آدھی رات کو بے چین ہو کر بیڈروم میں گھومتا ہوں کہ کب صبح ہو اور کب میں کام پہ جاؤں"۔

"اللہ کی راہ میں خرچ کرنا میرا اصول ہے۔ مجھے یقین ہے کہ دولت بانٹنے سے اور بڑھتی ہے"۔

"کاروبار کو اخلاقیات سے ہم آہنگ ہونا چاہیے۔ سچ، محنت اور جدوجہد، یہی اصل تجارت کی روح ہے اور یہی کام یابی کا اصل راستہ ہے"۔

یہ سارے اصول کام یابی تک پہنچنے کا راستہ ہیں۔ غربت، ہجرت، محنت، دولت اور ایثار۔ یہ سب اس کام یابی کے مختلف مراحل ہیں۔ چنیوٹی ڈریم کو حقیقت بننے میں دس بیس نہیں ڈیڑھ سو سال کا عرصہ لگا۔ غربت سے مجبور ہو کر لوگ گھروں سے نکلے تو کتنے ہی نشیب و فراز آئے۔ ناکامی، بے چارگی، کسمپرسی...... لیکن یہ محنتی اور بلند ہمت لوگ۔ انھوں نے غربت کے بت کو مسمار کر کے دم لیا۔ کوئی ہے، جو اس کہانی کو دہرائے۔

کام یابی

انٹر پرینیور شپ اور کام یابی کا چولی دامن کا ساتھ ہے۔ بہت سے لوگوں نے انٹر پرینیورز کی زندگی کا مطالعہ کیا تو انھیں ان میں چند ایسی خوبیاں نظر آئیں جو عام لوگوں میں موجود نہ تھیں۔ انٹر پرینیور شپ کی ان خوبیوں کو Trait theories کہا جاتا ہے۔ کسی زمانے میں یہ تھیوریز بے حد مقبول تھیں اور ان کی مدد سے کام یاب لوگوں کے ایسے اوصاف کا مطالعہ کیا جاتا تھا جو انھیں کام یابی سے ہم کنار کرتے ہیں۔ ٹریٹ تھیوریز کے مطابق ان لوگوں میں بہت سی خوبیاں ہوسکتی ہیں لیکن عام طور پر چھ ایسی خوبیاں ہیں جو کام یابی کے لیے شرطِ اول ہیں:

عزم اور حوصلہ (Drive)، قیادت کی جست جو (Desire to lead)، دیانت اور صداقت یا ایمان داری اور سچائی (Honesty & Integrity)، خود اعتمادی (Self Confidence)، ذہانت (Intelligence) اور کاروبار کے بارے میں معلومات (Knowledge of business)۔ یہ سب خوبیاں کام یابی کا یونیورسل کوڈ ہیں۔ جس نے اس کوڈ کو اپنایا وہی کام یابی کی منزل سے ہم کنار ہوا۔ گویا کام یابی ایک طرح سے Combination lock ہے۔ ہمیں نمبروں کا علم نہ ہو تو تالا نہیں کھلتا اور علم ہو جائے تو کھلنے میں ایک لمحہ کی بھی تاخیر نہیں ہوتی۔ یہی حال کام یابی کا ہے۔ مطلوبہ خصوصیات پیدا ہو جائیں تو کام یابی کا تالا پلک جھپکنے میں کھل جاتا ہے۔

حوالہ: Fundamentals of Management E-Business by Stephen P. Robbins, David A. DeCenzo

کیا ہم اپنے اندر یہ خوبیاں پیدا کر سکتے ہیں؟

یہ خوبیاں بے حد اہم ہیں لیکن ضروری نہیں کہ ان کی موجودگی ہر شخص کو کام یاب بنا دے کیونکہ بعض حالات میں کام یابی کے لیے ان کے علاوہ بھی بہت کچھ درکار ہوتا ہے۔ ایثار، قربانی، جرات، ہمت، ماحول، مواقع، ٹیم، وسائل وغیرہ وغیرہ۔ تاہم ان خوبیوں کی موجودگی اس امکان کو کہ ان کا حامل شخص کام یابی کے مقام پر پہنچ جائے، بہت بڑھا دیتی ہے۔

خدا کی قدرت

کالونی گروپ کے بانی میاں محمد اسماعیل کا کہنا تھا کہ ایک بار غربت سے تنگ آکر میں نے ایک کارخانے میں ملازمت کی درخواست دے دی۔ میری درخواست یہ کہہ کر مسترد کر دی گئی کہ مجھے انگریزی نہیں آتی۔ خدا کی قدرت ہے کہ وہی کارخانہ اب میری ملکیت ہے اور سیکڑوں انگریزی پڑھنے والے میرے ملازم ہیں۔ (حوالہ: حیاتِ شیخ)

اہلیت یا کرم

چنیوٹ کے ایک صحافی اور ادیب نذیر مجیدی کا کہنا تھا کہ میاں اسماعیل نے لائل پور میں واقع کاٹن فیکٹری خریدی تو اپنے بچوں سے ایک سوال کیا کہ یہ فیکٹری آج کس کی ملکیت ہے۔ انھوں نے جواب دیا کہ ہماری۔ انھوں نے پھر سوال کیا کہ اس سے قبل کس کی ملکیت تھی تو جواب ملا فلاں شخص کی۔ آپ نے پھر پوچھا کہ اس سے قبل۔ جواب ملا کہ فلاں شخص کی۔ یہ جواب سن کر آپ نے کہا کہ اس میں ایک سبق پوشیدہ ہے۔ وہ سبق یہ ہے کہ دولت آنی جانی چیز ہے۔ وہ لوگ جو آج سے پہلے اس فیکٹری کے مالک تھے شاید اس کے اہل نہ تھے اس لیے خدا تعالیٰ نے ان سے یہ دولت چھین لی۔ اگر تم اہل نہ رہے تو تمھارے ہاتھوں سے بھی یہ فیکٹری چھینی جاسکتی ہے۔ (اقتباس از حیاتِ شیخ)

خالد امین اور انڈس یونی ورسٹی

خالد امین کا کہنا ہے کہ ”میں بمبئی میں پیدا ہوا‘ چنیوٹ میں پلا بڑھا‘ روہڑی اور سکھر میں تعلیم حاصل کی اور پھر کراچی آ کر آباد ہو گیا۔ میں نے ساری زندگی محنت کی۔ محنت کے سوا کچھ نہیں کیا۔ میرے بزرگ بھی محنت اور دیانت کے قائل تھے۔ ان کی زندگی جدوجہد کی خوب صورت تصویر پیش کرتی ہے۔ میں نے بھی جدوجہد کی اسی روایت کو نبھایا۔ مزدوری کی‘ سر پر کپڑا رکھ کر بیچا‘ کھڈی پہ کام کیا‘ ٹیکسی ڈرائیور بنا‘ ٹیوشن پڑھاتا رہا۔ عمر کا ایک حصہ ٹوٹے پھوٹے گھروں میں بسر کیا۔ میں نے زندگی بھر کبھی چھٹی نہیں کی۔ ہمیشہ سولہ سے اٹھارہ گھنٹے کام کیا اور آج ستر سال کی عمر میں بھی بارہ گھنٹے کام کرتا ہوں۔ ایک وقت تھا جب اس شہر کا کوئی امیر آدمی مجھ سے ہاتھ ملانے کے لیے تیار نہ تھا۔ اس زمانے میں سائیکل تیس روپے کی مل جاتی تھی لیکن اتنی سکت نہ تھی کہ سائیکل خرید سکتا اور پھر ایک وقت ایسا بھی آیا کہ گاڑیاں آگے پیچھے ہونے لگیں۔ گھر بار‘ آرام‘ سکون‘ شہرت‘ نام وری۔ وہی لوگ جو میری غربت دیکھ کر ہاتھ ملانے سے انکار کرتے‘ دوستی کا دعویٰ کرنے لگے۔ یہ سب کیسے ممکن ہوا؟ اگر کوئی تدبر سے کام لے تو ہر راز منکشف ہو جاتا ہے۔ سارے پرت کھلنے لگتے ہیں۔

سب سے پہلی بات یہ کہ میں نے اس خرگوش کی زندگی نہیں گزاری جو کچھ دیر بھاگ کر سو جاتا ہے بلکہ اس کچھوے کا راستہ اپنایا جو مستقل مزاجی سے منزل کی طرف بڑھتا ہے اور بالآخر خرگوش کو مات دے دیتا ہے۔ میں پندرہ سال سے پچپن سال کی عمر تک محنت کرتا رہا۔ مزدوری‘ تجارت‘ صنعت ...... کراچی کی شاید ہی کوئی جگہ ہو جہاں میری محنت کے نقوش رقم نہیں۔ جب میں ایسے لوگوں سے آگے بڑھ گیا جو میری غربت کا مذاق اڑاتے نہ تھکتے تو پھر مجھے لگا یہ مال و دولت تو بے معنی ہے۔ اصل دولت وہی ہے جو بانٹ دی جائے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ آج میں دو یونی ورسٹیوں کا بانی ہوں‘ انڈس یونی ورسٹی اور شہید بے نظیر یونی ورسٹی۔ یہ ادارے کیسے وجود میں آئے۔ یہ کہانی بے حد طویل ہے۔ اس کہانی کا بھی ایک ہی عنوان ہے محنت‘ شب و روز محنت۔

میں اپنی کام یابی پر ہر طرح کے لوگوں کا مشکور ہوں۔ دوست بھی‘ دشمن بھی۔ مخالفوں کو دیکھ کر میں

اپنے آپ سے عہد کرتا رہا کہ انھیں غلط ثابت کروں گا۔ گویا میرے مخالف بھی میرے لیے ایک مہمیز کی طرح تھے۔ میں نے زندگی میں کسی سے نفرت نہیں کی۔ زندگی منہ پھیرنے میں نہیں‘ گلے لگانے میں ہے۔ لوگ وقت ضائع کرتے ہیں تو مجھے افسوس ہوتا ہے۔ وقت تو خدا کا سب سے بڑا عطیہ ہے۔ اس عطیہ سے مستفید ہونے کا ایک ہی طریقہ ہے۔ کام...... انسان کو صبح و شام کام کرنا چاہیے۔ خدا کا شکر ادا کرنے کا بھی یہی راستہ ہے۔ کوئی مجھ سے کہتا ہے کہ میں آرام کرنا چاہتا ہوں تو میرا جواب ہوتا ہے کہ آرام کے لیے اللہ نے قبر بنائی ہے۔ چند روز اور ٹھہر جاؤ قبر کی آغوش میں آرام ہی آرام ہے۔

جو لوگ ہمیشہ خوش رہنا چاہیں ان کے لیے دو ہی راستے ہیں۔ خدا سے محبت اور اس کے بندوں کی خدمت۔ میں کوئی نئی بات نہیں بتا رہا۔ دنیا کے سب سے بڑے انسان کا یہی وطیرہ رہا۔ میری مراد اللہ کے رسولؐ اور میرے نبی حضرت محمدؐ سے ہے۔ زندگی خوب سے خوب تر کی تلاش کا نام بھی ہے۔ جب میرے پاس سائیکل نہ تھی میں نے سائیکل کی خواہش کی۔ جب کار نہ تھی تو کار کی خواہش کی۔ اپنی خوشیوں کی کوئی انتہا نہیں لیکن ہمیں اپنی خوشیوں میں دوسروں کو بھی شامل کرنا چاہیے۔ میری زندگی میں ایسے دن بھی آئے جب پیٹ بھر کے کھانا بھی نہیں ملتا تھا۔ میں اس وقت بھی خوش تھا اور آج کام یابی کی بلند منزل پہ پہنچ کر بھی خوش ہوں۔ پچاس ساٹھ برس پہلے میں بے سروسامانی کے عالم میں چنیوٹ سے نکل کر کراچی پہنچا تو میرے ساتھ صرف میرے خواب تھے۔ ٹھوکریں لگیں تو احساس ہوا کہ خواب صرف وہی نہیں ہوتے جو سوتے ہوئے دیکھے جائیں۔ خواب تو وہ ہیں جو سونے ہی نہ دیں۔ میں گہری نیند سے جاگ اٹھا اور پھر جاگتا رہا‘ جاگتا رہا‘ یہاں تک کہ وہ سارے خواب تعبیر بن کر میرے اردگرد بکھر گئے۔ دولت‘ مرتبہ‘ عزت‘ نیک نامی‘ اولاد...... خوشی کا تعلق دولت سے نہیں محنت سے ہے۔ خوشی توکل کی کوکھ سے جنم لیتی ہے۔ خوشی اس دولت سے ملتی ہے جسے یہ کہہ کر خدا کی راہ میں بانٹ دیا جائے کہ یہ سب اسی نے دیا تھا۔

جان دی‘ دی ہوئی اسی کی تھی
حق تو یہ ہے کہ حق ادا نہ ہوا“

خالد امین دولت کے اعتبار سے میاں منشاء نہیں لیکن وہ پہلا چنیوٹی ہے جو دو یونی ورسٹیوں کا بانی ہے۔ کیا یہ کوئی معمولی بات ہے؟

چنیوٹ برادری کے سماجی منصوبے

کیا کام یابی کا تعلق اللہ کی راہ میں دینے سے بھی ہے؟

"کام یابی صرف دولت جمع کرنے کا نام نہیں حقیقی معنوں میں وہی لوگ کام یاب ہوتے ہیں جو اپنی دولت میں دوسروں کو شریک کرنے کی خواہش بھی رکھتے ہوں"۔ یہ بات کئی چنیوٹی تاجروں نے کہی۔ دولت خرچ کرنے اور بانٹنے سے اور بڑھتی ہے۔ چنیوٹی شیخ برادری نے پہلے دن ہی یہ اصول جان لیا اور ان کی بڑی اکثریت اس پر عمل پیرا ہوگئی۔ برصغیر میں فیاضی کی بہت سی مثالیں ملتی ہیں۔ پنجاب میں سب سے بڑی مثال سر گنگا رام کی ہے جنھوں نے غربت میں آنکھ کھولی' بے پناہ دولت کمائی اور پھر اپنی دولت خلقِ خدا کے لیے مخصوص کر دی۔ چنیوٹی شیخوں نے بھی بہت سے ایسے منصوبے بنائے جن سے خلقِ خدا نے فیض پایا۔ حاجی انعام الٰہی کا نام' دینے میں بہت آگے ہے۔ وہ خود بھی دیتے ہیں اور اچھے کام کے لیے مانگنے سے بھی گریز نہیں کرتے۔ ان کا کہنا ہے کہ چنیوٹی شیخ' گو دینے میں بہت آگے ہیں لیکن ان کے وسائل کے اعتبار سے ابھی یہ عمل بہت کم ہے۔ ان کا کہنا تھا کہ "اس ملک پر رحمتِ خداوندی کی بارشیں اسی وقت ہوں گی جب ہم زکوٰۃ دیں گے اور صدقات کے نظام کو پروان چڑھائیں گے۔ اگر کوئی شخص رات کو بھوکا سوتا ہے تو یہ ہمارے منہ پہ ایک طمانچہ ہے۔ اگر پاکستان کے ارب پتی اللہ کی راہ میں دینے کا فیصلہ کر لیں تو کوئی شخص نہ تو بھوکا رہے' نہ تعلیم سے محروم ہو اور نہ ہی دوا کے لیے ترسے"۔

دین گروپ کے ایس ایم نصیر کا کہنا تھا کہ پاکستان کی ترقی کا واحد راستہ تعلیم ہے۔ سوال یہ نہیں کہ ہم اس ملک کے لیے کیا کر رہے ہیں۔ سوال یہ ہے کہ ہمیں کیا کرنا چاہیے۔ اگر اس ملک میں تعلیم عام کرنے کے لیے ہمیں اپنا سب کچھ بھی لٹانا پڑے تو اس سے بھی دریغ نہیں کرنا چاہیے۔ میں تو اب صرف ایک ہی خواب دیکھتا ہوں۔ غربت' افلاس' تعصب' بدامنی' دہشت گردی سے پاک پاکستان اور اس خواب کی تعبیر کا واحد راستہ تعلیم ہے"۔

چنیوٹ برادری کے تعاون سے چلنے والے چند اہم منصوبے درج ذیل ہیں:

1۔ اسلامیہ سکول چنیوٹ

2۔ مدرستہ البنات چنیوٹ

3۔ آپا عائشہ پبلک سکول چنیوٹ

4۔ شیخ فضل الٰہی ہسپتال چنیوٹ

5۔ اسلامیہ ہسپتال چنیوٹ

6۔ دین کالج چنیوٹ

7۔ حجاز ہسپتال لاہور

8۔ چنیوٹ جنرل ہسپتال کراچی

9۔ چنیوٹ اسلامیہ پبلک سکول اینڈ کالج کراچی

10۔ چنیوٹ میٹرنٹی اینڈ چائلڈ ہسپتال کراچی

11۔ بخت بھری چنیوٹ ہسپتال

12۔ چنیوٹ بلڈ بنک اینڈ ڈائیلسز سنٹر فیصل آباد

13۔ کریسنٹ ماڈل سکول لاہور

14۔ شکر گنج فاؤنڈیشن جھنگ

15۔ کریسنٹ فاؤنڈیشن' لاہور

16۔ حاجی دوست محمد ٹرسٹ' راول پنڈی

17۔ خدیجہ بی بی ٹرسٹ' راول پنڈی اسلام آباد

18۔ چنیوٹ بیت المال لاہور

19۔ چنیوٹ ہاؤسنگ

یہ وہ چند منصوبے ہیں جو چنیوٹی شیخوں نے خود شروع کیے۔ اس کے علاوہ بھی لاتعداد ایسے ادارے ہیں جو ان کے تعاون سے فلاحی خدمات سرانجام دیتے ہیں۔ ان میں انڈس ہسپتال کراچی' ایس آئی یو ٹی کراچی' شوکت خانم ہسپتال اور اخوت جیسے بڑے ادارے بھی شامل ہیں۔ انفرادی سطح پر کی جانے والی فیاضی اس کے علاوہ ہے۔ سیکڑوں خاندان' بیوائیں اور یتیم بچے ان کے تعاون سے غربت کا مقابلہ کر رہے ہیں۔ "یہ سب معمولی شے ہے"۔ حاجی انعام الٰہی نے کہا "بے حد معمولی۔ مزہ تو تب ہے کہ دینے کے معاملہ میں کوئی ابوبکر صدیقؓ کی روایت تک پہنچنے کی کوشش کرے...... تم نیکی کا راستہ پا ہی نہیں سکتے جب تک اللہ کی راہ میں وہ شے قربان نہ کرو جو تمھیں سب سے زیادہ عزیز ہے"۔

حصہ سوم

چنیوٹ بزنس ماڈل

اور

چنیوٹ بزنس کی نمایاں خصوصیات

جس طرح پرندوں کے لیے اڑنا اور مچھلی کے لیے تیرنا ایک فطری عمل ہے اسی طرح چنیوٹی شیخوں کے لیے کاروبار کرنا بھی ایک فطری عمل ہے۔

باب سوم

انٹر پرینور شپ، کسی بھی شعبہ میں ہو چند بنیادی خصوصیات کا تقاضا کرتی ہے۔ مختلف معاشروں اور ماحول میں یہ خصوصیات مختلف ہو سکتی ہیں لیکن ان میں سے چند خصوصیات مشترک ہیں۔ کیا ان خصوصیات کا شعور ہمیں انٹر پرینور بننے میں مدد دے سکتا ہے۔ یہی وہ مفروضہ ہے جس کی بنیاد پر گذشتہ صفحات میں دی گئی کہانیوں میں سے کچھ باتیں اخذ کرنے کی کوشش کی گئی......

یہ باب ان خوبیوں کا تذکرہ ہے جن کی بدولت چنیوٹ کی یہ داستان جلا پاتی ہے۔

چنیوٹ بزنس ماڈل

چنیوٹ کے کام یاب کاروباری افراد کی وہ نمایاں خصوصیات کیا ہیں جن پر عمل پیرا ہو کر کاروبار کرنے والا کوئی اور شخص بھی کام یابی حاصل کر سکتا ہے۔

یہ ہے وہ سوال جس کا جواب پانے کے لیے یہ کتاب لکھی گئی۔ یہ کہانیاں اس لیے نہیں کہ انھیں پڑھ کے دولت کمانے والوں کو داد دی جائے یا ان کی قسمت پہ رشک کیا جائے۔ یہ اس لیے ہیں کہ ان کی اچھی باتوں کو اپنایا جائے اور ان کے نقشِ قدم پر چل کر ایسے ہی خواب دیکھے جائیں۔ نئی دنیا کی طرف سفر کرنے کے خواب، ستاروں تک پہنچنے کے خواب! سچ تو یہ ہے کہ ان کہانیوں میں ہمارے لیے بہت سے سبق پوشیدہ ہیں اور یہ سبق کچھ طویل تجربوں کا نچوڑ ہیں۔ ہم چاہیں تو ان سے مستفید ہو کر کوئی ایسا راستہ اپنا سکتے ہیں جو ہمیں بھی کام یابی کی طرف لے جائے۔ اس کتاب کا سب سے بڑا مقصد بھی یہی ہے کہ کسی بڑی منزل کے متلاشی نو جوانوں اور اخوت کی مدد سے کام شروع کرنے والے لاکھوں گھرانوں کو عمل کی کوئی راہ نظر آ سکے۔

بعض لوگوں کے نزدیک کام یاب اور امیر لوگ ہماری دنیا کے باشندے نہیں بلکہ کسی اور دنیا سے آتے ہیں۔ بل گیٹس، وارن بفٹ، سٹیو جابز...... آج ہمارے اردگرد بہت سے لوگ ان جیسا بننا چاہتے ہیں لیکن ان میں سے اکثر یہ چاہتے ہیں کہ ان کو یہ دولت محنت کے بغیر مل جائے۔ ''ہینگ لگے نہ پھٹکری رنگ چوکھا آئے''۔ ان کی خواہش ہے کہ وہ جس شے کو ہاتھ لگائیں وہ سونا بن جائے۔ وہ ''کھل جا سم سم'' کہیں اور کام یابی کا دروازہ کھلنے لگے۔ انھیں شاید علم نہیں کہ کام یابی کا راستہ مشکلات سے بھرا پڑا ہے اور اسے طے کرنے کے لیے غیر معمولی صلاحیتوں کا مظاہرہ کرنا پڑتا ہے۔ خون پسینہ، آہیں، آنسو، گریہ زاری اور پھر عمل پیہم۔ گذشتہ باب میں شامل کہانیاں بلند سوچ اور عمل کی تصویر ہیں۔ کتنی ہی مایوسیوں سے نکل کے اور کتنی ہی تاریک راتوں کے بعد کام یابی کا سورج طلوع ہوتا ہے اور ایک نئی دنیا تعمیر ہوتی ہے۔ ہزاروں مشکلوں کے بعد انسان اس قابل ہوتا ہے کہ وہ اللہ کی توجہ اپنی جانب مبذول کروا سکے اور پھر کام یابی کا مستحق ٹھہرے۔

اس کتاب میں دی گئی کہانیاں پڑھنے کے بعد ہمیں چنیوٹ کے ان کام یاب لوگوں کے کچھ مخصوص اوصاف بھی دکھائی دیتے ہیں۔ان اوصاف کو دو گروہوں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔

1۔ذاتی: یعنی وہ اوصاف جن کا تعلق خالصتاً ذاتی اصولوں سے ہے۔

2۔ خاندانی: یعنی وہ اوصاف جن کا تعلق خاندانی روایات یا چنیوٹ شہر سے ہے۔

1۔ذاتی اوصاف یا خصوصیات

1۔ محنت
2۔ دیانت/ساکھ
3۔ خوداعتمادی
4۔ کفایت شعاری
5۔ یک سوئی یا فوکس
6۔ تنوع
7۔ تعلیم
8۔ انٹرپرینورشپ
9۔ تجربہ
10۔ معلومات
11۔ کم منافع

2۔خاندانی یا اجتماعی اوصاف یا خصوصیات

1۔ غربت سے آغاز
2۔ باہمی امداد کا جذبہ
3۔ اخلاقی اقدار کی پیروی/بزرگوں کا احترام
4۔ ہجرت
5۔ پہلا کاروبار۔چھوٹی تجارت اور چھڑا
6۔ یک جہتی اور اتفاق
7۔ چنیوٹ سے محبت
8۔ خدمت اور خیرات
9۔ رشتے داریاں/صلہ رحمی
10۔ قانون کا احترام
11۔ لوک دانش
12۔ حسن سلوک

اس امر میں تو کوئی شک نہیں کہ یہ خصوصیات ایک عام آدمی کو اچھا بزنس مین بناتی ہیں اور کام یابی کا راستہ ہم وار کرتی ہیں لیکن یہ بھی حقیقت ہے کہ صرف انھی خصوصیات کی بدولت کام یابی نہیں ملتی۔ترقی کے لیے ان کے علاوہ بھی بہت سے اور عوامل ضروری ہیں۔دنیا کی بڑی بڑی درس گاہوں میں انٹرپرینورشپ

کو سمجھنے کے لیے بہت تحقیق ہوتی ہے۔اس ضمن میں کئی ایک Theories بھی وضع کی گئیں۔ایسی ہی ایک تھیوری کو Trait Theory کہا جاتا ہے۔اس تھیوری (Stephen) کے مطابق انٹرپرینورز اور لیڈرز کچھ مخصوص خوبیوں کے حامل ہوتے ہیں۔مثال کے طور پر

1. Drive (عزم اور حوصلہ):

Leaders exhibit a high effort level. They have a relatively high desire for achievement, they are ambitious, they have a lot of energy, they are tirelessly persistent in their activities, and they show initiative.

2. Desire to Lead (قیادت کی خواہش):

Leaders have a strong desire to influence and lead others. They demonstrate the willingness to take responsibility.

3. Honesty & Integrity (ایمان داری، سچائی اور ایفاءِ عہد):

Leaders build trusting relationships between themselves and followers by being truthful or non-deceitful and by showing high consistency between word and deed.

4. Self Confidence (خوداعتمادی):

Followers look to leaders for an absence of self-doubt. Leaders, therefore, need to show self-confidence in order to convince followers of the rightness of goals and decisions.

5. Intelligence (ذہانت):

Leaders need to be intelligent enough to gather, synthesize, and interpret large amounts of information and to be able to create visions, solve problems and make correct decisions.

6. Knowledge of business (کاروبار کے بارے میں معلومات):

Effective leaders have a high degree of knowledge about the company, industry and technical matters. In-depth knowledge allows leaders to make well-informed decisions and to understand theimplications of those decisions.

''کام یاب لوگ'' نامی اس کتاب میں بھی Trait Theories کے پیشِ نظر چنیوٹ کے ابتدائی تاجروں کی کچھ اچھی Traits کی نشان دہی کی گئی ہے۔اس نتیجہ میں جو بزنس ماڈل وجود میں آتا ہے اس کے بنیادی خدوخال حسبِ ذیل ہیں:

چنیوٹ بزنس ماڈل

چنیوٹ بزنس ماڈل میں پائی جانے والی خوبیاں (Traits) کیا ہیں؟ کیا یہ Traits اس برادری سے تعلق رکھنے والے ہر شخص میں موجود ہیں؟ سچ تو یہ ہے کہ اگر ہم چنیوٹ بزنس ماڈل کا خلاصہ یا Essance بیان کرنا چاہیں تو کچھ مشترکہ خوبیاں ہر چنیوٹ بزنس کے اندر موجود نظر آتی ہیں۔ان خوبیوں میں کمی یا زیادتی ضرور ہوسکتی ہے لیکن ان کے بغیر چنیوٹ ماڈل تعمیر نہیں ہوتا۔چنیوٹ ماڈل کی بہت سی خوبیوں میں سے یہ چھے اہم خوبیاں درج ذیل ہیں:

1۔یقین

2۔ہجرت

3۔محنت

4۔دیانت

5۔کفایت شعاری یا چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا

6۔اللہ کی راہ میں دینے کی خواہش یا فیاضی (Giving)

یقین

پہلی خوبی اللہ پر اور خود پہ یقین ہے۔دوسو سال پہلے یہ لوگ چنیوٹ شہر سے اس یقین کے ساتھ نکلے کہ

اب کچھ حاصل کر کے ہی واپس لوٹیں گے۔انھیں اپنی صلاحیتوں پہ بھی یقین تھا اور اپنے خوابوں پہ بھی۔ انھیں علم تھا کہ وہ ضرور کام یاب ہوں گے۔ ناکامی ان کے لیے کوئی Option نہیں تھی۔اپنی ذات پر یقین کے ساتھ ساتھ انھیں اللہ کی رحمت پہ بھی پورا بھروسہ تھا۔ اصل میں خود پر اور اللہ پر اسی یقین نے انھیں بے سروسامانی کے باوجود اگلی منزل کا راستہ دکھایا۔''مجھے خود پر مکمل یقین ہے لیکن جب ٹھوکر لگتی ہے تو کوئی مجھے گرنے سے بچاتا ہے''۔''میں جب بلندی سے گرتا ہوں تو کوئی تھام لیتا ہے''۔''میں ہارتا ہوں تو کوئی مجھے دلاسا دیتا ہے''۔''کوئی تو ہے جو میرا سہارا بنتا ہے اور مجھے اکیلا نہیں چھوڑتا''۔ یہ وہ فقرے ہیں جو مختلف انداز میں ہر شخص نے دہرائے۔

ہجرت

دوسری خوبی ہجرت ہے۔گھر بار چھوڑنا۔کسی اجنبی سرزمین کا رخ اختیار کرنا۔غیر یقینی مستقبل کا سفر۔اگر یہ لوگ گھر نہ چھوڑتے تو آج اس مقام پہ نہ ہوتے۔جس دور میں سڑک اور ریل بھی نہ تھی یہ لوگ اونٹوں پہ سفر کرتے رہے۔ ریل کی پٹڑی بچھی تو جس بڑے شہر کی طرف جانے والی گاڑی پہلے آئی یہ اسی میں بیٹھ گئے۔لاہور' دہلی' بمبئی' کلکتہ' مدراس' ڈھاکہ' چٹاگانگ' کراچی اور پھر نیپال' جاپان اور یورپ۔ ہجرت میں برکت بھی ہے اور عظمت بھی۔کسی بڑے مقصد کے لیے گھر سے نکلنا ہمیشہ کام یابی سے ہم کنار کرتا ہے۔چنیوٹی شیخوں کے سامنے مسلمان عرب تاجروں کی وہ مثالیں بھی تھیں جوانھوں نے کئی سو برس پہلے قائم کیں۔وہ سرزمینِ عرب اور وسطی ایشیا سے نکلے اور جنوب مشرقی ایشیا سے ہوتے ہوئے جزائر غرب الہند اور نہ جانے کہاں کہاں تک جا پہنچے۔چنیوٹی شیخوں کی ہجرت بھی اسی روایت کا تسلسل تھی جو انھیں کام یابی سے ہم کنار کر گئی۔

محنت

ہجرت کے بعد ان کے ترکش کا اگلا تیر ان کی محنت تھی۔دن رات' صبح شام۔محنت ہی محنت۔محنت کی عادت اپنانے کے بعد کوئی کام بھی ان کے لیے مشکل نہ رہا۔معمولی خوانچہ فروشی بھی انھوں نے دل لگا کے کی۔محنت کی عظمت پہ ایسا یقین بہت کم نظر آتا ہے۔کچھ عرصہ بعد جب دولت مہربان ہونے لگی تو بھی محنت کا دامن ان کے ہاتھ سے نہ چھوٹا۔''ہمارے لیے کوئی کام چھوٹا یا بڑا نہیں۔کام صرف کام ہے اور

ہمیں کام کی عظمت پہ پورا یقین ہے۔ کاروبار سے دیوانہ وار محبت کے بغیر کوئی شخص کام یاب نہیں ہوسکتا''۔ یہ تھا وہ اصول جو شیخ برادری کے بزرگوں نے کبھی فراموش نہ کیا۔

دیانت

چوتھی خوبی دیانت ہے۔ دیانت صرف یہی نہیں کہ آپ سچ بولتے ہیں یا ناپ تول میں کمی نہیں کرتے۔ ایفائے عہد' اخلاص' نیک نیتی...... یہ سب دیانت کے زمرہ میں شامل ہے۔ دیانت کو کسی معروضی اشاریے یا Objective Criterion پر ناپنا ممکن نہیں۔ اس کا تعلق انسان کی اپنی ذات اور اپنے ضمیر سے ہے اور اس امر کا فیصلہ بھی انسان خود ہی کرتا ہے کہ وہ دیانت کے کس معیار پہ کھڑا ہے۔ اپنی ذات کے کٹہرے میں کھڑا ہو کر احتساب کی چھلنی سے گذرنا ہی دیانت کا اصل امتحان ہے۔ چنیوٹی انٹر پرنیورز کی اکثریت نے خود کو دیانت دار قرار دیا۔ ان کے اولین بزرگوں کی دیانت تو واقعی ضرب المثل تھی۔ اس دعویٰ میں کمی بیشی تو ہوسکتی ہے لیکن اس دعویٰ کو جھٹلایا نہیں جاسکتا۔ ان کی بے پایاں ترقی کے پسِ منظر میں دیانت کی کئی ایک مثالیں جھلکتی ہیں جو اس امر کا اعلان ہیں کہ دیانت کا اصول انسان کو کام یابی کی کتنی بڑی منزل پہ لاسکتا ہے۔

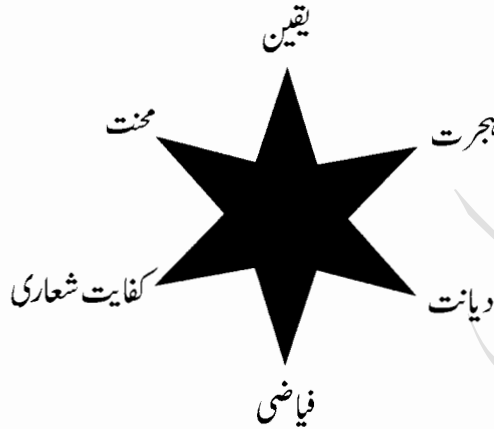
کفایت شعاری یا چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا

کفایت شعاری اور بچت' ضرورت کے مطابق وسائل کے دانش مندانہ استعمال کا نام ہے۔ فضول خرچ' کفایت شعار اور کنجوس میں بہت فرق ہے۔ فضول خرچ ضرورت کے بغیر خرچتا ہے۔ کفایت شعار صرف ضرورت پہ خرچتا ہے اور کنجوس ضرورت پہ بھی نہیں خرچتا۔ چنیوٹ ماڈل میں کفایت شعاری کی یہ عادت ابتدائی سرمایہ جمع کرنے کے لیے ضروری بھی تھی۔ کاروبار میں اضافے کے لیے انھیں بچت ہی سے کام لینا تھا۔ جو رقم یہ کاروبار سے کماتے اسے کسی اور جگہ استعمال نہ کرتے۔ میانہ روی' کفایت شعاری اور چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا۔ نفع کو پھر سے کاروبار میں لگا دینا' یہ ایک بڑا کارآمد اصول ہے۔ اسی اصول کی بدولت انھوں نے کاروبار کو وسعت دی اور نئی نئی منزلیں طے کیں۔

اللہ کی راہ میں دینے کی خواہش یا فیاضی Giving

اللہ کی راہ میں دینے کی عادت چنیوٹ ماڈل کی ایک اور اہم خوبی ہے۔ ان میں سے کچھ لوگوں نے تو اللہ کی راہ میں اتنا کچھ دیا کہ مثال ڈھونڈنا بھی مشکل ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ دینے کی یہی عادت ہماری

مزید کام یابیوں کی راہ ہموار کرگئی۔ ''ہمیں جب بھی گھاٹے یا نقصان کا اندیشہ ہو' ہم اللہ کی راہ میں دینے لگتے ہیں اور پھر سب کچھ واپس لوٹ آتا ہے۔ ہم نے آج تک کسی دینے والے کو غریب ہوتے ہوئے نہیں دیکھا''۔ مختلف انداز میں یہ بات بار بار سننے کو ملی۔

یقین' ہجرت' محنت' دیانت' کفایت شعاری اور خیرات...... یہی چنیوٹ بزنس ماڈل ہے۔ یہی چنیوٹی انٹر پرنیورشپ کی اصل روح ہے۔ کون ہے جو رزقِ حلال یا دولت کمانا نہیں چاہتا۔ فٹ پاتھ سے اٹھ کر ارب پتی بننا مشکل نہیں لیکن اس کے لیے کچھ قربانی دینا پڑتی ہے۔ کیا ہم یہ قربانی دینے کے لیے تیار ہیں۔ اس سوال کے مثبت جواب میں ہماری ترقی کا راز پنہاں ہے۔

(چنیوٹ بزنس ماڈل کے پیچھے بنیادی عناصر)

اگلے صفحات میں ان چوبیس خوبیوں کا مختصر تذکرہ کیا گیا ہے جو چنیوٹ بزنس ماڈل کی مزید وضاحت کرتی ہیں۔

1

اپنے آپ پر یقین اور مکمل خود اعتمادی

جس شخص کو اپنے اوپر اعتماد ہے وہ زندگی میں ناکام نہیں ہوسکتا۔

کام یابی کی پہلی شرط خود پر یقین ہے۔

''خود پر بھروسہ ہمارا خاصہ رہا ہے۔ ڈیڑھ سو سال پہلے ہم نے اپنے کاروباری سفر کا آغاز صفر سے کیا اور پھر تجارت اور صنعت ہر دو میدانوں میں کامیاب ہوئے۔ ہمیں خود پر اعتماد ہے۔ ہمیں غیر یقینی حالات سے خوف نہیں آتا۔ مشکل وقت میں ہم اور تیزی سے ابھرتے ہیں (فواد)''۔ ''نیشنلائزیشن نے ہمیں بے حد مایوس کر دیا۔ ہمارا آدھا اثاثہ تو اس سے پہلے سقوطِ ڈھاکہ کی نذر ہو چکا تھا۔ جو باقی بچا وہ حکومت نے چھین لیا۔ مجھے وہ لمحہ نہیں بھولتا جب ہماری محنت ایک سیاسی فیصلہ کی بھینٹ چڑھ گئی۔ میں اس روز علی الصبح اپنی مل پر پہنچا تو وہاں ایک سیاسی جماعت کے کچھ کارکنوں نے قبضہ جما رکھا تھا۔ میں گاڑی سے نکل کر دفتر کی طرف جانے لگا کہ چند مزدوروں نے مجھے گھیرے میں لے لیا۔ ''اس مل کا اب آپ سے کوئی تعلق نہیں''۔ میں نے یہ بات بڑی حیرت سے سنی۔ وہ ادارہ جسے میرے بزرگوں نے خون پسینے کی کمائی اور شب و روز محنت سے تعمیر کیا اب ہمارا نہ تھا۔ پہلے تو مجھے اپنے کانوں پہ یقین نہ آیا لیکن پھر احساس ہو گیا کہ حقیقت اب یہی تھی۔ میں نے ایک لمحے کے لیے توقف کیا اور انھی قدموں واپس پلٹنے لگا۔ واپسی کا یہ سفر آسان نہ تھا۔ وہ قدم کتنے بھاری تھے یہ مجھے آج بھی یاد ہے۔ دکھ اور مایوسی۔ تاہم یہ مایوسی منوں گروپ کو شکست نہ دے سکی۔ ہم بہت تیزی سے سنبھلے اور کچھ ہی عرصہ میں پانچ ٹیکسٹائل ملوں کے مالک بن گئے۔ یہ سب یقین اور خود اعتمادی کا مظہر ہے خود پر بھی اللہ پر بھی۔ (شہزادہ)'' ہماری خود اعتمادی کا اندازہ ہمارے کاروبار میں آنے والے نشیب و فراز سے ہوتا ہے۔ ہمارے کاروبار میں چار اہم موڑ آئے۔

1۔ چنیوٹ سے ہجرت، جب ہماری جیب میں کچھ نہ تھا۔

2۔ تقسیم ہند جب سب کچھ کلکتہ' دلی' مدراس اور کانپور رہ گیا۔

3۔ سقوط ڈھاکہ جب ہمیں بنگال سے دربدر ہونا پڑا۔

4۔ 1971 کی نیشنلائزیشن جب ہمارے کچھ گھرانوں کو ان کی محنت سے محروم کر دیا گیا۔

یہ چاروں موقعے ہمارے حوصلے اور یقین کا امتحان تھے۔ نیشنلائزیشن وہ عمل تھا جس نے کچھ لوگوں کے لیے ترقی کی ہر راہ محدود کر دی۔ کاروباری افراد پر خوف کے پہرے بٹھا دیے گئے اور مستقبل کی کوئی خبر نہ رہی۔ گو ہماری برادری کے اکثر افراد کو نیشنلائزیشن سے نقصان نہ ہوا اور وہ اس امتحان سے نہیں گزرے تاہم ذہنی اور نفسیاتی سطح پر یہ فیصلہ کاروباری لوگوں کے لیے کڑا وقت تھا۔ غیر یقینی' خوف اور غم و غصہ لیکن انفرادی اور اجتماعی ہر دو سطح پر ہمارا ردعمل بہت مثبت تھا۔ اللہ پر بھروسہ ہمیں طاقت دیتا رہا اور مشکلیں ہمارے راستوں کو آسان بناتی گئیں۔

کچھ لوگوں کے نزدیک ہر مشکل نئے موقعوں یا Opportunities کو جنم دیتی ہے۔ پاکستان بننے سے پہلے کالونی گروپ کے سوا تقریباً سب چنیوٹی تجارت کرتے تھے۔ شیخ اسماعیل اور ان کے بھائی میاں مولا بخش صنعتی شعبہ میں پیشرو تھے۔ ''خود پر یقین اور اللہ پر یقین''۔ ان کی ساری کہانی انھی الفاظ کے گرد گھومتی ہے۔ انھوں نے 1926 میں ایشیا کی سب سے بڑی فلور ملز فیصل آباد میں لگائی۔ قیام پاکستان نے ہماری برادری کو صنعت کے میدان میں آنے کا موقعہ دیا۔ 1960 کی دہائی میں ہماری برادری کے کئی لوگ صنعتوں کی طرف رجوع کرنے لگے۔ کالونی گروپ کے سربراہ نصیر اے شیخ کا اس میں اہم کردار تھا۔ وہ حکومت پاکستان کے ایک ادارے پاکستان انڈسٹریل ڈویلپمنٹ بورڈ PIDB کے سربراہ بھی تھے۔ تاہم 1972 تک صنعت کے میدان میں زیادہ غلبہ غیر چنیوٹی افراد کا ہی تھا۔ نیشنلائزیشن کے موقعہ پر میمن برادری کے لوگ مایوسی کے عالم میں ملک سے باہر جانے لگے اور چنیوٹی برادری کو کھلا میدان مل گیا لیکن اس موقعہ پر بھی اصل خوبی وہ اعتماد تھا جو انھیں آگے دھکیل رہا تھا۔ اکثر چنیوٹی شیخ سقوط ڈھاکہ سے پہلے ہی حالات کی خرابی کو پہچان گئے تھے۔ انھوں نے 1968ء کے بعد نہ صرف یہ کہ وہاں کوئی نئی سرمایہ کاری نہیں کی بلکہ پہلے سے موجود سرمائے کو بھی واپس لانے لگے۔ پھر بھی

بہت سے لوگ اس ابتلاء کا شکار ہوئے۔ ''1971 کے الیکشن سے پہلے شیخ مجیب الرحمٰن نے ایک بار زبردستی ہمیں ملاقات کے لیے بلایا۔ میں اس وقت ڈھاکہ چیمبر آف کامرس کا ایک عہدیدار بھی تھا۔ دھان منڈی میں ہمارا گھر شیخ مجیب کے گھر کے بالکل عقب میں تھا۔ ہم سے کہا گیا تھا کہ مجیب الرحمان کو کم از کم ایک لاکھ روپے کی تھیلی چندہ کے طور پر پیش کی جائے۔ چندہ تو محض کہانی تھی۔ اصل میں یہ پرلے درجے کی بلیک میلنگ تھی۔ ہم نے شیخ مجیب کو تھیلی پیش کی۔ اس نے تھیلی وصول کر لی اور دانت نکال کر کہنے لگا ''سیٹھ اپنے لیے اتنی دولت اور ہمارے لیے صرف ایک تھیلی''۔ اس کے لالچ کی کوئی حد نہ تھی۔ اس طرح کے کئی اور واقعات سے ہمیں مستقبل کا اندازہ ہونے لگا لیکن ہمیں اللہ پر بھروسہ تھا کہ وہ ضرور ہماری مدد کرے گا (محبوب)''۔

''بہت سے لوگوں کو شاید اس بات کی بھی خبر نہ ہو کہ منوں اور ٹاٹا خاندان کے کئی افراد دو' دو سال بھارت کی جیل میں جنگی قیدی کی حیثیت سے بند رہے۔ آپ خود اندازہ کر سکتے ہیں کہ ان مصائب سے گذرنے کے بعد سنبھلنا کتنا مشکل ہو سکتا ہے (وحید)''۔ ''جب میں قید سے آزاد ہو کر پاکستان پہنچا تو میرے جیب میں صرف چند ہزار روپے تھے۔ میرے والد نے ہم سب بھائیوں کو بلایا' ہم نے اپنے وسائل یکجا کیے اور پھر سے مل کر کاروبار شروع کر دیا۔ ہمیں ایک بار پھر سے آگے بڑھنا تھا اور ہمیں یقین تھا کہ ہم یہ کام ضرور کر لیں گے (محبوب)''۔ ''میں جب بھارت کی قید سے رہا ہو کر کراچی آیا تو جو کرنسی نوٹ میرے پاس تھے وہ حکومتِ پاکستان منسوخ کر چکی تھی۔ اس رقم کے بدلے میں سٹیٹ بنک نے بے حد معمولی رقم دی جو اس قابل نہ تھی کہ اس سے کوئی کام ہو سکتا لیکن ہم نے پھر بھی ہمت نہ ہاری۔ مجھے یقین تھا کہ اگر میں سندر بن کے جنگلات میں کامیاب ہو سکتا ہوں تو یہاں کیوں نہیں (اشفاق)''۔

''کاروبار میں کئی مرحلے آتے ہیں فائدہ بھی اور نقصان بھی۔ وہ وقت بھی آ سکتا ہے جب انسان سب کچھ کھو دیتا ہے۔ میں ارد گرد نظر دوڑاتا ہوں تو کئی ایسے لوگ نظر آتے ہیں جو کروڑوں کمانے کے بعد تہی دامن ہو گئے۔ لیکن ان کو اپنے اوپر اعتماد تھا۔ انھوں نے شکست تسلیم نہ کی۔ وقت بدلتے ہوئے دیر نہیں لگتی۔ سب سے بڑی دولت خود اعتمادی اور یقین ہے (ارشد)''۔ ''کامیابی ایک بار آتی ہے لیکن ناکامی بار بار۔ جو شخص ناکامی سے نہیں گذرتا وہ کوئی بڑی کامیابی بھی حاصل نہیں کر سکتا۔ ناکامی انسان کے

اعصاب کو مضبوط بناتی ہے۔ ہماری کمیونٹی کے لوگ جتنا نیچے جاتے ہیں اتنا ہی اوپر اٹھنے کی صلاحیت رکھتے ہیں (اشفاق)''۔ ''خود اعتمادی کام یابی کی اہم شرط ہے۔ جسے خود پر اعتماد نہیں اس پر دوسرے بھی اعتماد نہیں کرتے۔ جس شخص کو اپنے آپ پر بھروسہ نہ ہو وہ دوسروں کی طرف دیکھتا ہے اور جسے خود پہ بھروسہ ہو دوسرے بھی اس کی طرف دیکھتے ہیں (اثر)''۔ ''خود اعتمادی کے پیچھے ایک طویل سفر ہوتا ہے۔ تجربہ، علم، کاروباری صلاحیتیں یہ سب ہوں تو اعتماد کی دولت ملتی ہے (شفیق)''۔ ''اللہ پر بھروسہ اور یقین ہماری کام یابی کی اصل وجہ ہے۔ یہ ممکن ہی نہیں کہ ہم اللہ پہ یقین رکھیں اور وہ ہماری مدد نہ کرے (الٰہی)''۔ ''چنیوٹی برادری کا وہ شخص جو پہلی بار گھر سے نکلا اس بات کا اعلان تھا کہ وہ کچھ کر کے واپس آئے گا۔ اسے اعتماد تھا کہ وہ شکست نہیں کھائے گا (احمد)''۔ ''اعتماد کے معنی مستقل مزاجی کے بھی ہیں۔ یعنی یہ یقین کہ یہ کام ضرور ہوگا اور پھر اس کے لیے مسلسل کوشش (اشفاق)''۔ ''میں ایسے بیسیوں لوگوں کو جانتا ہوں جنھوں نے ہاری ہوئی بازی صرف اس لیے پلٹ دی کہ انھیں خود پہ اعتماد تھا (اثر)''۔

2

محنت، محنت، محنت

ہر کام یاب کاروبار کا آغاز محنت سے ہوتا ہے۔

محنت ہی وہ بنیادی خوبی ہے جس نے چنیوٹی تاجروں کو کام یابی کے اس مقام تک پہنچایا۔ جب یہ لوگ کلکتہ اور دور دراز شہروں میں پہنچے تو وہاں کوئی سہارا دینے والا نہ تھا۔ آسمان سے گرا کھجور میں اٹکا' یہ لوگ مشکل حالات سے نکل کے آئے اور مشکل ترین حالات روبرو تھے لیکن پہلے دن سے ہی انھیں محنت یا مزدوری کرنے میں کوئی عار نہ ہوا۔ ''ہم لوگ تو چنیوٹ سے نکلے ہی روزگار کے لیے تھے۔ یہ اور بات کہ کاروبار کا ایک شعلہ بھی کہیں چھپا تھا جس نے موقعہ ملتے ہی الاؤ کی صورت اختیار کر لی۔ میرے تایا جب کلکتہ پہنچے تو کئی روز فٹ پاتھوں کی خاک چھانتے رہے۔ ایک روز پیاس کی شدت میں کسی دوکان کے سامنے نڈھال ہو کر گر پڑے۔ دکاندار نے انھیں پانی پلایا اور خیرات میں کچھ دینا چاہا لیکن انھوں نے یہ کہہ کر انکار کر دیا کہ میں بھکاری نہیں اگر آپ چاہیں تو مجھے کوئی نوکری دے دیں۔ میں محنت کا ہر کام کر سکتا ہوں۔ دکاندار کو اس جواب نے بہت متاثر کیا۔ اس نے اس نوجوان کو آزمانے کے لیے نوکری دے دی اور یوں میرے تایا کلکتہ کے گردونواح میں کپڑا بیچنے لگے (خالد)''۔

''ہمارے بزرگوں نے غربت کے باوجود کوئی ایسا راستہ نہیں اپنایا جس پہ انھیں بعد میں شرمندگی ہو۔ وہ ماں باپ کی تربیت کی بدولت بہترین اقدار کے مالک تھے۔ انھوں نے ہر وہ کام کیا جس سے زندگی کی گاڑی باوقار انداز سے آگے بڑھ سکتی تھی۔ انھوں نے باربرداری کی' اپنے کندھوں پہ کھالیں رکھ کر بیچیں۔ سائیکلوں پر پھیری لگائی۔ اینٹیں ڈھوئیں' ہاکر بنے...... وہ اس بنیادی سرمائے کی تلاش میں تھے جس سے کاروبار شروع ہو سکے۔ جس شخص کے پاس بھی وہ سرمایہ آتا گیا وہ باوقار روزگار سے منسلک ہوتا گیا (محبوب)''۔ زندگی میں نشیب وفراز بھی آتے رہے۔ سدا ایک جیسے دن بھلا کس نے دیکھے ہیں۔ ناکامی سے کام یابی اور کام یابی کے بعد پھر ناکامی لیکن ہم نے محنت کی عظمت پہ حرف نہ آنے دیا۔

لاکھوں کروڑوں میں کھیلنے کے باوجود ہم آج بھی محنت کی عظمت کو نہیں بھولے۔ کوئی کام چھوٹا نہیں ہوتا۔ جو ٹھیلا لگاتا ہے وہ بھی بزنس مین ہے جو مل یا فیکٹری کا مالک ہے وہ بھی بزنس مین ہے۔ اپنے کام کی بات ہی کچھ اور ہے۔ انسان اسی کی بدولت ترقی کرتا ہے۔ بیسیوں ایسے ٹھیلے والے ہیں جو اپنی محنت کی وجہ سے بہت ترقی کر گئے (انعام اثر)''۔ محنت مزدوری کے بعد ہمارا اگلا قدم دکانداری' چھوٹا کاروبار' کمیشن ایجنٹ یا آڑھت کا کام تھا۔ آڑھت میں نام کمانے کے بعد بڑی دکانداری' تجارت' مینوفیکچرنگ اور پھر انڈسٹری۔ آگے بڑھنے کا یہ انداز تمام افراد اور گھرانوں میں یکساں طور پر نظر آتا ہے۔ عام تاجر (Trader) بڑا کاروباری اور صنعت کار (Industrialist) ان سب کی الگ الگ خصوصیات ہیں لیکن چنیوٹ کے لوگ بیک وقت ان تینوں طرح کی خوبیوں کے حامل ہیں۔ سرمایہ کی فراہمی' کاروباری سوجھ بوجھ اور تکنیکی مہارت۔ چنیوٹی شیخ برادری نے بھی آہستہ آہستہ ان تینوں عوامل تک رسائی حاصل کی۔ کاروبار کا عملی تجربہ اور سرمایا اکٹھا کیا اور چند مخصوص شعبوں میں گہری مہارت بھی حاصل کی اور پھر معمولی تجارت سے بڑے بڑے کاروبار اور صنعت کاری کا سفر طے ہونے میں زیادہ دیر نہ لگی لیکن اس سفر کی بنیاد محنت اور مشقت کے اصولوں پہ استوار ہوئی۔ کام کے لیے ہم ہر خوشی' غمی اور مصروفیت ترک کر سکتے ہیں۔ صبح شام' رات دن کام ہی میں ہمیں خوشی ملتی ہے۔ ایک انٹر پرینیور کا کام جسمانی بھی ہے اور ذہنی بھی۔ ہمیں ہر طرح کے کام کی عادت ہے (نوید)''۔

''کام'' محض کام نہیں بل کہ سوچ کا ایک انداز بھی ہے اور عادت بھی۔ یہ عادت آہستہ آہستہ انسان کی فطرتِ ثانیہ بن جاتی ہے۔ ایک جاگیردارانہ معاشرے میں لوگ محنت کرتے ہیں اور نہ محنت کرنے والے کو عزت دیتے ہیں۔ ''الکاسب حبیب اللہ''۔ کام کرنے والے کو اللہ کا دوست کہا گیا لیکن ہم نے اسے ''کمی'' کہہ کے کم تر بنا دیا۔ ہر کامیاب آدمی پندرہ سے اٹھارہ گھنٹے روزانہ کام کرتا ہے۔ میرا اسٹاف ہفتہ میں اگر چالیس گھنٹے کام کرے تو مجھے اسی گھنٹے کام کرنا پڑتا ہے۔ ہمارے ایک بزرگ کہا کرتے تھے کہ دنیا آرام کے لیے نہیں کام کے لیے بنائی گئی ہے اور یہ بھی کہ کام صرف دولت کے لیے نہیں کیا جاتا۔ یہ ایک سماجی فریضہ ہے۔ کچھ کیے بغیر اس دنیا کو خوب صورت بنانا ممکن ہی نہیں (فواد)''۔

3

دیانت' سچائی اور ایمان داری

دیانت کاروبار کا سب سے بڑا اصول ہے۔

''تاجر' اگر صادق اور امین نہیں تو وہ اس منصب کا اہل ہی نہیں۔ ترازو منصف کے ہاتھ میں ہی نہیں تاجر کے ہاتھ میں بھی ہوتی ہے۔ کیا وہ پورا تولتا ہے' کیا وہ ملاوٹ تو نہیں کرتا' کیا وہ خیانت کا مرتکب تو نہیں ہو رہا۔ یہ اصول بازار' مارکیٹ اور منڈیوں پہ ہی نہیں ملوں' فیکٹریوں' کارخانوں پہ بھی لاگو ہوتے ہیں۔ دیانت کی راہ پر چلنے سے کوئی شخص غریب نہیں ہوا۔ میں آپ کو ہزاروں ایسی مثالیں دے سکتا ہوں کہ سچائی اور دیانت نے لوگوں کو کہیں سے کہیں پہنچا دیا (انعام)''۔

چنیوٹی شیخ جس ماحول میں پروان چڑھے وہاں دیانت اور امانت کی پاس داری کا چرچا تھا اور لوگ کاروبار کو عبادت خیال کرتے تھے۔'' ہمارے بزرگوں نے ہمیں بتایا کہ دینِ اسلام کے پیغمبر حضرت محمد ﷺ خود تاجر تھے اور انھوں نے تجارت کے بڑے روشن اصول وضع کر دیے۔ ان اصولوں میں دیانت سر فہرست ہے۔ چنیوٹی شیخوں نے مقدور بھر کوشش کی کہ اس اصول کو اپنا سکیں اور یہی وہ خوبی تھی اس نے انھیں بازار میں اعتماد بخشا اور وہ بڑے بڑے کاروباری لوگوں کے مقابلہ کے قابل ہوئے۔ ہماری دیانت کو گواہی سمجھتے ہوئے لوگوں نے ہم پر کروڑوں کا اعتبار کیا اور بنکوں نے بڑے بڑے قرضے دیے۔ میں ایسے کئی واقعات سنا سکتا ہوں (قمر)''۔ شیخ محمد اسماعیل نے 1894 میں قصور میں اپنا کاروبار شروع کیا۔ وہ نہ کسی بڑے رتبے کے مالک تھے اور نہ ان کے پاس سرمایہ تھا لیکن پھر بھی وہ ترقی کی ناقابل یقین منزلیں طے کرتے رہے۔ ان کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ ان کی ساری زندگی ہندوؤں کا مقابلہ کرتے ہوئی گذری۔'' ہندو کسی مسلمان کو تجارت میں ابھرتا نہ دیکھ سکتے تھے۔ مگر شیخ محمد اسماعیل ایسے تاجر تھے کہ ہندو بھی ان کا سکہ مانتے تھے اور بارہا کہتے کہ تاجر ہیں تو شیخ میاں محمد اسماعیل ہیں۔ جو عزت ہندو بیوپاریوں کے دلوں میں آپ کی تھی وہ دوسروں کی نہیں تھی۔

آپ کی دیانت داری پر ہر کسی کو بھروسہ اور اطمینان ہوتا تھا۔ چنانچہ ہندوؤں نے ہی آپ کو لائل پور چیمبر آف کامرس کا صدر منتخب کیا۔ ایک دفعہ سدھورام' جھانگی رام ملتان والوں کو ان کے آٹے کے بارے میں کوئی شکایت پیدا ہوئی۔ فوراً ان کو لکھ دیا کہ آٹا کی تمام گاڑیاں واپس لائل پور روانہ کر دو۔ چنانچہ مال واپس آنے پر ان کو تازہ آٹے کی گاڑیاں روانہ کر دیں اور کرایہ آمدورفت اور دیگر سب خرچہ اپنے ذمہ ڈال لیا۔ آپ میں کچھ ایسی ہی خصوصیات تھیں کہ ہندو بیوپاری بھی ہندوؤں کو چھوڑ کر آپ سے کاروبار کرنا پسند کرتے تھے۔ آپ کبھی کسی کے سودے کو منسوخ نہیں کرتے تھے۔ اکثر اوقات خریدکنندہ وقت پر مال کی ڈلیوری لینے سے قاصر رہتا اور اس عرصہ میں مارکیٹ میں تیزی آجاتی یعنی فروخت کردہ جنس کے نرخ بڑھ جاتے' آپ ایسے موقعوں پر بھی کسی کا سودا منسوخ نہ کرتے اور بعد معیاد بھی خریدکنندہ کو مال کی ڈلیوری دے دیتے تھے۔ اوزان کی درستی کا بے حد خیال رکھتے۔ جس مال پر آپ کی مل کا لیبل ہوتا' اسے مارکیٹ میں کوئی وزن نہ کرتا۔ اس اعتبار اور تسلی کی وجہ سے آپ کا مال دوسروں کی نسبت آٹھ دس آنے زیادہ قیمت پر فروخت ہوتا تھا (حیاتِ شیخ)''۔ ٹاٹا گروپ کے میاں محبوب اقبال ٹاٹا نے اپنے والد کا ایک قصہ سناتے ہوئے بتایا ''1960 کا ایک واقعہ مجھے کبھی نہیں بھولتا۔ ڈھاکہ سے ہمارا چمڑے کا ایک جہاز کراچی آ رہا تھا۔ راستہ میں بارش کی وجہ سے چمڑے کو نقصان پہنچا۔ ہمارے ملازموں نے انشورنس کمپنی کو ٹوٹل damage کا کلیم بھجوا دیا۔ اس کلیم کی کل رقم 80 ہزار روپے بنی تھی۔ انشورنس والوں نے رقم دینے کے لیے رضامندی کا اظہار کیا تاہم یہ شرط لگا دی کہ سامان ہم خود رکھ لیں اور کلیم کی رقم اسی ہزار کی بجائے پینسٹھ ہزار پر لے آئیں۔ بات طے ہو گئی اور رقم کا چیک مل گیا۔ والد صاحب چیک دیکھ کے گہری سوچ میں ڈوب گئے۔ مال کا دوبارہ جائزہ لیا اور اس نتیجے پہ پہنچے کہ کلیم کی رقم ہمارے نقصان سے کہیں زیادہ ہے۔ انھوں نے چیک انشورنس کمپنی کو واپس بھجوایا' معذرت کی اور لکھا کہ ہمارا کلیم پینسٹھ ہزار نہیں بلکہ صرف اڑھائی ہزار روپے بنتا ہے۔ اس انشورنس کمپنی کی تاریخ میں اپنی نوعیت کا یہ منفرد واقعہ تھا۔ ہمارے والد کہتے تھے کہ ساکھ ایمانداری سے بنتی ہے لالچ سے نہیں۔ ان کا کہنا تھا کہ

"It is better to lose cash than to lose credit"

''ہماری موجودہ نسل دیانت دار ہے یا نہیں میں نہیں کہہ سکتا لیکن ہمارے بزرگ تمام عمر دیانت کی بلند منزل پہ کھڑے رہے اور یہی ان کی کامیابی کا راز تھا (اثر)''۔

4

کفایت شعاری اور بے جا اخراجات سے پرہیز

کفایت شعاری اور بچت' ضرورت کے مطابق وسائل کے دانشمندانہ استعمال کا نام ہے۔

ڈیڑھ سو سال گزرنے کے باوجود چنیوٹی شیخ کفایت شعاری کی خوبی سے محروم نہیں ہوئے۔ بے پناہ دولت کے باوجود اس خوبی کو انھوں نے آج بھی اپنا رکھا ہے۔ ''کفایت شعاری کی یہ عادت ہمارے کاروبار' رہن سہن اور میل جول پر اس طرح حاوی ہے کہ لوگ اسے کنجوسی کے زمرہ میں شمار کرتے ہیں لیکن فضول خرچ' کفایت شعار اور کنجوس میں بہت فرق ہے۔ فضول خرچ ضرورت کے بغیر خرچ کرتا ہے۔ بے جا مصارف' وقت اور دولت کا ضیاع۔ کفایت شعار صرف ضرورت پہ خرچ کرتا ہے اور کنجوس ضرورت پہ بھی خرچ نہیں کرتا۔ ہمارا ایمان ہے کہ کفایت شعار شخص زندگی میں ناکام نہیں ہو سکتا جب کہ فضول خرچ اور کنجوس شخص ہمیشہ نقصان اٹھاتے ہیں اور ناکامی کا منہ دیکھتے ہیں۔ کفایت شعار ہر قدم دیکھ بھال کے اٹھاتا ہے اور کنجوس نے کیا کرنا ہے وہ تو قدم ہی نہیں اٹھاتا۔ ہماری برادری پہ کنجوسی محض ایک تہمت ہے۔ ہم نے شب و روز محنت سے کمائی ہوئی دولت کو بے دریغ لٹانے سے گریز کیا ہے اور یہ کوئی بری بات نہیں (الٰہی)''۔ ''ہم اپنے بزرگوں کی محنت کی کہانیاں بچپن سے سنتے چلے آئے ہیں۔ میرے دادا نے بہت محنت سے دولت کمائی۔ دولت کے باوجود سادگی اور کفایت شعاری کو نہ چھوڑا۔ ان کی ہدایت تھی کہ گھر میں ضرورت سے زیادہ کبھی ایک بلب بھی روشن نہ ہو۔ ایک بار انھوں نے اس بات پر عمل نہ کرنے کی وجہ سے ایک ملازم کی سرزنش کی۔ ملازم نے کہا کہ جناب آپ کی مل میں تو ہر وقت ہزاروں بلب روشن رہتے ہیں۔ گھر میں جلنے والے اس ایک بلب سے کیا فرق پڑتا ہے۔ اس پر میرے دادا کا کہنا تھا کہ اسی میں ہماری ترقی کا راز چھپا ہے۔ گھر کے بلب بجھنے سے ہی مل کے بلب روشن ہوتے ہیں (سلیم)''۔

''کفایت شعاری کی یہ عادت ابتدائی سرمایہ جمع کرنے کے لیے ضروری بھی تھی۔ ہماری برادری کی پہنچ

بینکوں تک تو تھی نہ کریڈٹ کا کوئی اور رسمی یا غیر رسمی ذریعہ موجود تھا۔ لوگ سودی کاروبار سے بھی بچنا چاہتے تھے۔ پاکستان بننے کے بعد بڑی دیر تک بنکوں اور مالیاتی اداروں پر میمن اور دیگر کاروباری حلقوں کی گرفت رہی۔ ہمیں تو بنک والے قریب بھی نہ آنے دیتے۔ ہمارے کئی بزرگ بنکوں سے زیادہ کاروبار پسند بھی نہ کرتے تھے۔ یوں کاروبار میں اضافے کے لیے ہمیں بچت ہی سے کام لینا پڑتا تھا۔ جو رقم ہمارے بزرگ کاروبار کے لیے جمع کرتے اسے کسی اور جگہ استعمال نہ کرتے۔ میرے والد بتاتے ہیں کہ وہ کمسنی میں ایک بار اپنے والد کے ساتھ بازار جا رہے تھے۔ راستے میں کسی دکان پہ کوئی کھلونا دیکھ کے وہ کہنے لگے کہ میں یہ کھلونا خرید کر ہی رہوں گا۔ کھلونے کی قیمت صرف ایک روپیہ تھی۔ ایک روپے کے اس کھلونے کے لیے انھوں نے زور زور سے رونا شروع کر دیا اور بے حد ضد کی لیکن ہمارے دادا نہ مانے۔ شام کو گھر واپسی ہوئی۔ کھلونوں کی وہی دکان پھر سے راستے میں پڑتی تھی لیکن وہی کھلونا اب دوکاندار دو روپے کا بیچ رہا تھا۔ میرے والد بتاتے ہیں کہ دادا نے ان کی انگلی پکڑی' دکان پہ گئے اور وہ کھلونا خرید کے ان کے حوالے کر دیا۔ مجھے ان کے الفاظ ابھی تک یاد ہیں...... ''تمھارے دادا نے کہا تھا کہ ایک کام یاب تاجر کاروبار کے لیے مخصوص رقم سے کبھی کوئی اور کام نہیں کرتا ہے نہ کوئی شے خریدتا ہے خواہ وہ شے سستی ہی کیوں نہ مل رہی ہو۔ ہاں دن بھر کام کرنے کے بعد اگر وہ منافع کماتا ہے تو منافع والی رقم پہ اسے اختیار ہے۔ اسے جس طرح چاہے خرچ کرے۔ اپنی اصل راس یعنی (Capital) کو سنبھال کے رکھو۔ یہی کام آئے گی (جاوید اقبال)''۔

''میانہ روی' کفایت شعاری اور چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا۔ ان تمام خوبیوں کا تعلق ان اخلاقی اقدار سے بھی ہے جن کا سبق ہمیں بچپن سے ہی مل جاتا۔ چنیوٹ کی سماجی زندگی میں فضول خرچی کی گنجائش بھی نہ تھی۔ نفع کو پھر سے کاروبار میں لگا دینا' یہ ایک بڑا کارآمد اصول ہے۔ اسی اصول کی بدولت کام بڑھتا ہے اور کاروبار سے وابستگی میں اضافہ ہوتا ہے (خورشید)''۔

''کفایت شعاری کی اصل عادت والد سے نہیں والدہ سے ملتی ہے۔ اگر گھر کی بڑی خواتین کفایت شعار ہیں تو پورا گھر اسی رنگ میں ڈھل جاتا ہے۔ مجھے یاد ہے میری والدہ اور میری دادی انتہائی سادہ اور

کفایت شعار تھیں۔ شادی بیاہ اور عید پر نئے کپڑے ضرور بنتے لیکن ضرورت کے مطابق۔ آج کل جو طرزِ عمل ہے وہ ہرگز نہ تھا۔ اب تو چنیوٹی گھرانوں میں بھی اسراف بڑھنے لگا ہے۔ زرق برق لباس کی دوڑ اور نمود و نمائش۔ شاید ہمیں پیسے کی قدر و قیمت نہیں رہی یا یہ احساس نہیں کہ یہ دولت کتنی محنت سے کمائی گئی۔ تیسری اور چوتھی نسل میں ایسا ہی ہوتا ہے لیکن اس کے باوجود چنیوٹی کمیونٹی بہت سے اور لوگوں کے مقابلے میں بدرجہا بہتر ہے (قمر)''۔ ''جو لوگ خون پسینے اور محنت سے دولت کماتے ہیں وہ اجاڑنے سے پرہیز کرتے ہیں۔ وارن بفٹ ایک عام سے گھر میں رہتا ہے۔ عام سی گاڑی میں سفر کرتا ہے۔ ہمارے بزرگ بھی یہی کچھ کرتے تھے۔ جن لوگوں نے اس روایت کو اپنایا' وہ ناکام نہیں ہوئے۔ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانے کا اصول ہر عہد اور ہر معاشرے کے لیے ہے (ارشد)''۔

5

انہماک، یک سوئی اور کاروبار پہ بھرپور توجہ

کاروبار مکمل انہماک اور یک سوئی کا تقاضا کرتا ہے۔

''ہمارے بزرگوں نے اپنی زندگی کاروبار کے لیے وقف کر دی۔ تجارت کے سوا ہم نے کوئی اور کام سوچا ہی نہیں۔ بزنس ہمارے لیے ایک فطری امر ہے بالکل ایسے جس طرح پرندوں کا اڑنا یا مچھلی کا تیرنا۔ ہمارے بچے کم عمری میں ہی اس قابل ہو جاتے ہیں کہ بیلنس شیٹ پڑھ سکیں۔ نوکری، زراعت، ٹھیکے داری، یہ سب کام ہمیں نہیں آتے۔ سوائے چند افراد کے کسی نے اس جانب رخ نہیں کیا۔ ہماری سوچ اور صلاحیتوں کا محور صرف اور صرف کاروبار ہے۔ جب آپ کو علم ہو کہ آپ نے کچھ اور کرنا ہی نہیں تو آپ یک سو ہو جاتے ہیں اور یک سوئی یا Focus ہی کام یابی ہے (اشفاق)''۔ جب کوئی شخص اپنے لیے صرف ایک راستہ کھلا رکھے تو اس کی کام یابی یقینی ہوتی ہے۔ یہی کیفیت چنیوٹی شیخ برادری کی ہے۔ بچپن سے ایک ہی سبق ان لوگوں کے کانوں میں رس گھولتا ہے۔ کاروبار، خرید و فروخت، نفع نقصان۔ بڑے بوڑھے، جوان اور بچے صرف کاروبار کے بارے میں سوچتے ہیں۔ ''شام کو ہم ملنے ملانے، بازار یا کلب بھی جاتے ہیں تو وہ بھی ایک طرح سے کاروباری میٹنگ ہی ہوتی ہے۔ شادی بیاہ، غمی خوشی ہر طرح کی تقریبات میں موضوع کاروبار سے دور نہیں جاتا (مسعود)''۔ ''کاروبار ہی ہمارا اوڑھنا بچھونا ہے۔ یہی پیشہ، یہی مشغلہ، یہی ہماری تفریح ہے۔ ہمیں کاروبار سے عشق ہے۔ لوگ سمجھتے ہیں شاید یہ صرف دولت کمانے کا ذریعہ ہے، ایسا ہرگز نہیں۔ جس یکسوئی سے ہم کاروبار کرتے ہیں لوگ شاید سوچ بھی نہ سکیں۔ میں جب تیسری اور چوتھی جماعت میں پڑھتا تھا تو میرے چچا شام کے وقت مجھے اپنے پاس بلاتے اور نوٹ گننے کو دے دیتے۔ یوں مجھے بہت جلد یہ احساس ہو گیا کہ مجھے بھی اب یہی کام کرنا ہے۔ نوٹ گننا میرے لیے ایک دل چسپ مشغلہ تھا۔ نوٹ گنتے گنتے ایک روز نوٹ کمانے کا عمل شروع ہو گیا (اشفاق)''۔ ہماری پانچویں پشت کاروبار سے منسلک ہے۔ اب تو یہ عادت بن چکی ہے۔ جب ہر طرف ایک ہی طرح کا ماحول ہو تو انسان Focused رہتا ہے اس کی نظر

چوکتی نہیں۔ ہماری ایک خوبی یہ بھی ہے کہ ہم جو شعبہ اختیار کرتے ہیں اس کو مستقل مزاجی سے اپنائے رکھتے ہیں۔ روز روز کاروبار بدلنا اپنی قسمت سے کھیلنے کے مترادف ہے۔ اس سے نہ صرف ارادے متزلزل ہوتے ہیں بلکہ وقت بھی ضائع ہوتا ہے اور منزل بھی دھندلانے لگتی ہے۔ نفع نقصان تو راستے کی دھول ہے جدھر بھی جائیں ساتھ ساتھ رہے گی''۔ ہم کاروبار کے سوا کسی اور کام کے اہل ہی نہیں۔

چنیوٹی شیخ کمیونٹی کے نوے فی صد لوگ کاروبار کرتے ہیں۔ بہت کم ہیں جو ملازمت میں گئے۔ کچھ لوگوں نے فوج اور میڈیسن کا شعبہ بھی اپنایا لیکن اصل ہدف کاروبار ہی رہا۔'' بنیادی طور پر ہماری کمیونٹی Entrepreneures اور ذہین افراد پہ مشتمل ہے۔ خالد مقبول فوج میں گئے تو لیفٹیننٹ جنرل بن گئے۔ انجم حبیب وہرہ نے سرجری کی تو بہت بڑے نیوروسرجن اور ایک میڈیکل کالج کے پرنسپل بن گئے۔ مظہر رفیع سول سروس میں گئے تو فیڈرل سیکرٹری بن گئے۔ یہ سب انٹر پرائزنگ لوگ تھے لیکن انھوں نے مختلف شعبوں کا انتخاب کیا۔ سماجی شعبوں میں بھی ہمارے لوگوں نے بہت نام پیدا کیا۔ حاجی انعام الٰہی اثر' احسن سلیم' شیخ محمد نعیم اور ایس ایم اشفاق۔ لیکن یہ لوگ بھی اصل میں کاروبار سے ہی منسلک تھے۔ تجارت' کاروبار' صنعت ان شعبوں میں ہماری صلاحیتوں کی اصل آزمائش ہوتی ہے۔ انٹر پرنیور ضروری نہیں کاروبار ہی کرے۔ انٹر پرنیورشپ کچھ خوبیوں اور صلاحیتوں کا نام ہے۔ آپ کسی ادارے میں ملازم ہو کر بھی انٹر پرنیورشپ کا مظاہرہ کر سکتے ہیں۔ کوئی نئی پراڈکٹ' کوئی نئی حکمت عملی۔ اسی طرح سماجی اداروں کی لیڈر شپ بھی انٹر پرنیورشپ کا تقاضا کرتی ہے۔ ہمیں کام میں ڈوب جانے کی جو تربیت ملی اس نے ہمیں کامیابی سے ہمکنار کیا (انعام)''۔

ہمارے بزرگ عملی زندگی کا آغاز بہت جلد کر دیا کرتے تھے اور پھر چالیس پچاس سال کے طویل سفر کے بعد' ساٹھ سال سے پہلے سب کچھ بچوں کے حوالے کرتے اور کاروباری زندگی سے دور ہو جاتے۔ یہاں سے ان کا وقت عبادت اور خدمت کے کاموں کے لیے وقف ہو جاتا۔ یعنی جو کچھ کیا پوری توجہ سے کیا (قمر)''۔ عظمت کی ہر کہانی یکسوئی سے شروع ہوتی ہے۔ کامیابی کی ہر کتاب بھی یہی درس دیتی ہے اور لیڈر شپ کے بڑے سے بڑے گرو کا پیغام بھی یہی ہے۔ گومگو اور توجہ کا فقدان انسان کو منزل سے دور لے جاتا ہے۔

6

تنوع اور تبدیلی کی تلاش

چنیوٹی کاروبار کی ایک اہم خوبی Innovation اور Diversification بھی ہے۔

''چنیوٹ سے نکل کر ہماری عملی زندگی کا آغاز چھوٹی موٹی تجارت اور کاروبار سے ہوا لیکن جوں جوں ہم آگے بڑھتے گئے نئے رجحانات سے مستفید بھی ہوتے رہے۔ کاروبار میں ایک انٹر پرنیور کا اصل چیلنج نیا پن یا تنوع (Innovation) ہے۔ نیا کاروبار' نئی پراڈکٹ' نئی مارکیٹ' نئے گاہک' نئے انداز اور نئے طور طریقے۔ ہم نے ہمیشہ Innovation سے ہی کام لیا اور اسی کی بدولت آگے بڑھے۔ برصغیر میں مسلمانوں کی اکثریت غریب تھی اور وہ معاشی انصاف کے طلب گار تھے۔ 1947ء میں جب پاکستان بنا تو کسی بھی طرح کی کوئی اہم صنعت پاکستان کے حصہ میں نہ آئی۔ معیشت کے ماہرین کا خیال تھا کہ اس ملک کا مستقبل انتہائی مخدوش ہے۔ صنعتی ترقی کے لیے ماحول سازگار تھا نہ تجربہ کار افراد دستیاب تھے۔ کوئی ایسا بڑا صنعت کار گروہ بھی یہاں پر موجود نہ تھا جو اپنا سرمایہ لگائے اور معیشت کا پہیہ آگے بڑھ سکے لیکن ان نامساعد حالات کے باوجود اگلی دو دہائیوں میں اس صورت میں ناقابل یقین تبدیلی رونما ہوئی۔ پاکستان ترقی پذیر ممالک کی صف میں ایک مثال بن کر ابھرا اور ملک کے کونے کونے میں صنعتوں کا جال بچھنے لگا۔ اس ناقابل یقین تبدیلی کی کئی ایک وجوہات تھیں۔ لیکن کامیابی کا اصل سہرا میمن' چنیوٹی اور بوہرا کمیونٹی کے سر بندھتا ہے۔ 1961ء میں صنعت کے شعبے میں دو تہائی حصہ تو صرف میمن اور چنیوٹی برادری کا تھا۔ صنعت کی طرف رجوع کرنے والے ان تمام لوگوں نے اپنے کاروبار کا آغاز معمولی تجارت سے کیا تھا۔ یہ چھوٹے چھوٹے تاجر صنعت کی طرف کیسے مائل ہوئے۔ یہی بات سب سے زیادہ غور طلب ہے۔ کچھ لوگوں کا خیال ہے کہ انگریزوں اور ہندوؤں کے جانے کی وجہ سے ملک کو نئے صنعت کاروں کی ضرورت تھی۔ سماجی اور معاشی طور پر خوش حال گروہ' جن میں جاگیردار یا ملازمتوں سے وابستہ گھرانے شامل تھے' اس ضرورت کو پورا نہ کر سکتے تھے۔ نتیجتاً اس خلا کو

پر کرنے کے لیے یہی تاجر گھرانے (میمن، چنیوٹی، سوداگران دہلی اور بوہرے) سامنے آنے لگے۔ ان کے پاس تجارت کا بنیادی تجربہ موجود تھا۔ وہ طلب، رسد اور تقسیم کے نظام سے واقفیت رکھتے تھے۔ بیرونی تجارت میں تجربے کی وجہ سے انھیں مشینری اور ضروری سامان کی خریداری میں بھی مشکل پیش نہ آئی۔ تھوڑا بہت سرمایہ بھی ان کی جیبوں میں تھا اور انتظامی صلاحیتوں کی بھی کمی نہ تھی اور ان میں سے چند لوگ چھوٹے اور درمیانے درجے کی صنعتیں لگا بھی چکے تھے۔ میاں محمد اسماعیل نے بیسویں صدی کے آغاز میں فلور ملیں، رائس ملیں، برف خانے اور اس طرح کے کئی کام کر کے جدت کا مظاہرہ کیا۔ ان کی کاروباری نظر ہر طرح کے موقع کی تلاش میں رہی۔ ان تجربات نے لوگوں کا حوصلہ بڑھا دیا۔ یہی وجہ ہے کہ پاکستان کی صنعتی ترقی میں اس تاجر کمیونٹی نے حیران کن کردار ادا کیا۔ رفتہ رفتہ ان حالات میں بھی تبدیلی آئی۔ زرعی اصلاحات کے خوف نے زمینداروں کا رخ صنعت کی طرف موڑا۔ چاروں صوبوں کے جاگیردار گھرانوں نے صنعتیں لگانا شروع کیں۔ سیاست دانوں نے بھی صنعت کو دولت کمانے کا راستہ سمجھا لیکن وہ کاروبار کی بنیادی اقدار سے آگاہ نہ تھے۔ ان کی اکثریت نے اس گذرگاہ کو لوٹ مار کا راستہ ہی سمجھا۔ سول سروس اور نوکر شاہی سے وابستہ لوگ بھی صنعت کی طرف مائل ہونے لگے لیکن اس وقت تک میمن، چنیوٹی اور خوجہ کمیونٹی بہت آگے نکل چکی تھی۔ ”تجارت میں کامیابی کے بعد چنیوٹی شیخوں کا اگلا قدم یقینی طور پر صنعت ہی ہو سکتا تھا۔ یہ لوگ تاجر ضرور تھے لیکن تاجرانہ ذہنیت کے علاوہ بھی ان میں کئی خوبیاں تھیں۔ یہ خوبیاں اگر ان میں نہ ہوتیں تو اس عظیم موقع سے فائدہ نہ اٹھا پاتے۔ معمولی تجارت سے بڑا کاروبار اور پھر بڑے کاروبار سے صنعتی میدان کی طرف سفر ہمارے فطری میلان کی نمائندگی کرتا ہے (وحید)“۔ ”چنیوٹی شیخ اگر کم تر صلاحیتوں کے مالک ہوتے تو تجارت سے آگے نہ بڑھ سکتے۔ تجارت کے بعد کاروبار اور پھر صنعتی میدان میں ان کی آمد ان کی ذہانت اور سمجھ بوجھ کی دلیل ہے۔ یہ سفر ابھی جاری ہے۔ مجھے یقین ہے کہ چنیوٹی شیخوں کی اگلی نسل اس سفر میں بہت آگے جائے گی۔ یہ سفر ان کی قومی ذمہ داری بھی ہے۔ تجارت اور کاروبار صرف اپنے لیے نہیں ہوتا۔ اس میں دوسروں کا بھی حصہ ہے۔ دولت جمع کرنے اور تجوریاں بھرنے سے کہیں بہتر ہے کہ کاروبار کیا جائے تاکہ دولت گردش میں رہے اور دوسروں کا بھی بھلا ہو۔ اگر اللہ نے ہمیں سمجھ بوجھ دی ہے تو اس سمجھ بوجھ کو استعمال کر کے عام لوگوں کے لیے روزگار پیدا کرنا ہمارا فرض بھی ہے (احسن)“۔

چنیوٹی برادری کے میاں منشاء نے بہت سے مختلف کاروبار اپنائے اور ہر کاروبار کے اندر Innovation کو فروغ دیا۔ یہی ان کی کامیابی کا راز ہے۔ سفائر گروپ تنوع کی ایک اور خوب صورت مثال ہے۔ ٹیکسٹائل سے متعلقہ مختلف نوعیت کے کتنے ہی کاروبار انھوں نے شروع کیے۔ میاں منشاء گروپ نے تو اب ہوٹل اور ریسٹورنٹ بھی کھول لیے۔ چمڑے کے کام میں آج پانچ اہم گروپ ہیں۔ دین، شفیع، ایسٹرن، میما اور ٹاٹا...... یہ پانچوں گروپ ایک ہی کاروبار کے اندر Diversification اور Creativity پہ یقین رکھتے ہیں (اشفاق)“۔

چنیوٹ کی کہانی اس سوال کو بھی جنم دیتی ہے کہ ایک پسماندہ قصبہ کے کم تعلیم یافتہ لوگوں کی Innovation تک رسائی کیسے ہوئی۔ Innovation کا مطلب یہ نہیں کہ بیٹھے بٹھائے کسی کو اچانک کوئی نیا خیال آجائے اور کوئی ایسی چیز تخلیق ہو جائے جس کا اس سے پہلے وجود ہی نہ تھا۔ آئیڈیاز خواہ کتنے ہی انوکھے کیوں نہ ہوں ہمارے اردگرد سے ہی جنم لیتے ہیں اور ان منفرد آئیڈیاز کے مندرجہ ذیل ماخذ ہو سکتے ہیں:

1۔ کوئی اچانک حادثہ
2۔ کوئی حسین اتفاق
3۔ کوئی گم گشتہ خیال
4۔ کوئی اچھی نصیحت
5۔ کوئی پرانا تجربہ
6۔ کوئی بھولا بسرا خواب
7۔ معلومات یا تعلیم
8۔ کوئی اہم ضرورت

جس شخص نے بھی اپنے کام سے عشق کیا اسے نئے نئے خیال سوجھتے رہتے ہیں۔ مسلسل غور و فکر بھی آئیڈیاز کا ایک راستہ ہے۔ مشہور سائنس دان نیوٹن باغ میں سیب کے درخت کے نیچے بیٹھا تھا کہ ایک سیب اس کے سر پر گرا اور اس نے کشش ثقل یا Gravity کا اصول ایجاد کر لیا۔ لیکن یہ ایجاد محض اس ایک لمحے کا نتیجہ نہیں تھی۔ نیوٹن سے پہلے کتنے ہی اور لوگ ہوں گے جن کے سر پر سیب گرا ہو گا لیکن وہ اس اصول کو نہ سمجھ سکے۔ کشش ثقل کا یہ اصول دراصل نیوٹن کے برس ہا برس کے تدبر اور غور و فکر کا نتیجہ تھا جسے اس ایک لمحے سے منسوب کیا جاتا ہے۔ ”نسل در نسل اور بچپن سے لے کر نوجوانی تک کاروباری

ماحول۔ یہ اسی کاروباری ماحول اور تربیت کا نتیجہ ہے کہ ہم نئے آئیڈیاز بھی لے کر آتے ہیں اور Innovation سے بھی کام لیتے ہیں (خالد)''۔

ایسٹرن لیدر کے شاہین ظفر بتاتے ہیں کہ ان کے والد نے بھائیوں کی مخالفت کے باوجود لاکھوں روپے ریسرچ اور پراڈکٹ ڈویلپمنٹ پہ صرف کر دیے۔ وہ کسی نئی اور کارآمد پراڈکٹ کی تلاش میں تھے۔
''ہمارے ہاں ریسرچ کا ماحول نہیں۔ ہر آدمی کوئی کام یاب کاروبار دیکھتا ہے تو اسی کاروبار کو اپنا لیتا ہے اور پھر رفتہ رفتہ اس کاروبار میں مزید Growth اور آگے بڑھنے کے مواقع کم ہونے لگتے ہیں لیکن ہر بڑے کاروباری شخص نے ہمیشہ Innovation سے کام لیا ہے (زاہد)''۔

7

بنیادی تعلیم

جاننے والے اور نہ جاننے والے برابر نہیں ہو سکتے۔
''تعلیم کی اہمیت کے بارے میں ہماری برادری کبھی بھی ابہام کا شکار نہیں رہی۔ ہمارے بزرگ بہت زیادہ پڑھے لکھے نہ تھے لیکن تعلیم کی ضرورت کا انھیں ہمیشہ احساس رہا ہے۔ کاروبار کی طرف مائل ہونے والی پہلی نسل (1850 تا 1900) کے لوگ باقاعدہ مدرسوں میں تو نہ گئے لیکن قرآن اور حدیث کا علم ضرور رکھتے تھے۔ دوسری نسل (1900 تا 1950) نے رسمی تعلیم کا آغاز کیا لیکن عام طور پر یہ لوگ دسویں جماعت سے آگے نہ بڑھ سکے۔ اسلامیہ سکول چنیوٹ ہماری ابتدائی درس گاہ تھی۔ تیسری نسل (1930 تا 1980) البتہ کالج تک جا پہنچی۔ ان میں سے کچھ لوگ مخصوص شعبوں میں تربیت کے لیے ملک سے باہر بھی گئے۔ موجودہ نسل (1970 کے بعد) اس لحاظ سے ممتاز ہے کہ ان میں سے کئی ایک نے بیرونی یونیورسٹیوں سے بھی تعلیم پائی ہے۔ تعلیم سے اس بتدریج لگاؤ نے چنیوٹیوں کو وسعتِ نظر اور کاروباری تنوع سے نوازا (الطاف)''۔

''ہماری کام یابی کا ایک راز اسلامیہ سکول چنیوٹ ہے۔ 1901 میں بننے والے اس سکول سے ہمیں آگے بڑھنے میں بہت مدد ملی۔ یہاں سے پھوٹنے والی علم کی روشنی ہمیں ترقی کے اور قریب لے آئی۔ ہمیں احساس ہوا کہ ایک جاگیردار معاشرے میں بقاء کی جنگ کیسے لڑی جاتی ہے۔ اس سکول کا قیام چنیوٹ کی شیخ برادری ہی کی وجہ سے ممکن ہوا تھا۔ ہمارے بزرگ جب کلکتہ پہنچے تو اس شہر کو دیکھ کے جہاں انھیں اپنی کم علمی کا احساس ہوا وہیں وہ تعلیم کی برکتوں سے بھی آشنا ہونے لگے۔ نتیجہ یہ نکلا کہ انھوں نے سیکڑوں، ہزاروں روپے جمع کیے اور چنیوٹ میں اس سکول کی بنیاد رکھی۔ برادری کی دوسری نسل کا شاید ہی کوئی فرد ہوگا جو اسلامیہ سکول کے در و دیوار سے فیض یاب نہ ہوا ہو (محبوب)''۔ اس زمانے میں دور دور تک کوئی اور اچھا سکول نہ تھا۔ اگر کوئی تھا بھی تو صرف ہندوؤں کے لیے۔ تعلیم کی کمی

مسلمانوں کی پسماندگی کی ایک بڑی وجہ تھی۔کلکتہ ان دنوں ہندوستان کا دارالحکومت تھا۔ ہمارے بزرگ وہاں گئے تو انھوں نے دیکھا کہ تعلیم اور کاروبار ہی ترقی کی سیڑھیاں ہیں۔ وہ خود تو کاروبار میں جت گئے لیکن بچوں کے لیے چنیوٹ میں سکول تعمیر ہونے لگا۔اس سکول کو بند کروانے کے لیے بعض مقامی افراد نے جو کچھ کیا وہ ایک الگ کہانی ہے۔(ریاض)''۔''بڑے چنیوٹی گروہوں کے زیادہ تر بچے اب امریکہ یا یورپ کی درسگاہوں میں پڑھنے جاتے ہیں۔ جب ہم نے کاروبار شروع کیا تو ہمارا مقابلہ صرف ملکی سطح پر تھا۔نئی نسل کو تو اب دنیا بھر سے مقابلہ کرنا ہے۔ہمیں خوشی ہے کہ اس مقابلے میں جس سمجھ بوجھ کی ضرورت ہے ہمارے بچے اس سے بے بہرہ نہیں (ریاض)''۔بنیادی سمجھ بوجھ اور کاروبار کے Ethics تو ہمیں ورثہ میں ملے لیکن تعلیم کی وجہ سے اب ہم نے مینجمنٹ کے جدید سسٹم بھی اپنا لیے ہیں۔ ہماری کمپنیوں اور ملوں میں آپ کو ہر طرح کا انفرمیشن سسٹم ملے گا۔فنانشل سسٹم' اکاؤنٹنگ سسٹم' مینجمنٹ سسٹم۔ان سسٹمز کی موجودگی ہمیں بہت مضبوط بنیاد فراہم کر رہی ہے(مسعود ریاض)۔''ہمارا گروپ کوئی بہت بڑا گروپ نہیں لیکن اس کے باوجود ہمارے ہاں چوبیس چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ ملازم ہیں۔اتنے پڑھے لکھے لوگوں سے کام لینے کے لیے ہماری اپنی سمجھ بوجھ بھی اسی معیار کی ہونی چاہیے۔ یہی وجہ ہے کہ میں نے اپنے بچوں کی تعلیم پہ خصوصی توجہ دی ہے(نگینہ)''۔''میرے دادا صرف پانچویں پاس تھے لیکن اس کے باوجود وہ پچیس ہزار سپنڈلز کی مل چلاتے تھے لیکن اب شاید ایسا ممکن نہیں۔عہد حاضر کے پیچیدہ کاروباری مسائل سے نمٹنے کے لیے تعلیم بے حد ضروری ہے۔ہم نے لکیر کا فقیر بننے کی بجائے جدید رجحانات کو سامنے رکھا ہے۔ ہماری نئی نسل اللہ کے فضل سے بہت ذہین ہے (ڈی ایم)''۔

''پاکستان میں تعلیم کی کمی کے باوجود کئی لوگ کاروبار کی بلندیوں تک پہنچے ہیں۔لیکن ایسے افراد کی تعداد بہت کم ہے۔ایسا ہونا ممکن تو ہے لیکن اصول نہیں۔ایک خاص مقام سے آگے جانے کے لیے تعلیم بے حد ضروری ہے۔ابتدائی نوعیت کی پیداواری صنعتوں کے لیے تو شاید دس بارہ سال تک کی تعلیم بھی کافی ہو۔ لیکن انتہائی جدید صنعتوں کو کامیابی سے چلانے کے لیے پندرہ سے سولہ سال یا اس سے بھی زیادہ کی تعلیم لازمی ہونی چاہیے۔(اشفاق)''۔ جو شخص تعلیم سے بے بہرہ ہو اس کی کاروباری حس بھی پروان نہیں چڑھتی۔اسے نئے امکانات نظر آتے ہیں نہ وہ کاروباری موقعوں کی خوشبو آ سکتی ہے۔تعلیم ایک ایسا انٹینا ہے جو ترقی کے ہر سگنل کو Catch کرتا ہے (نصیر)''۔

8

انٹرپرنیورشپ

چنیوٹی شیخوں کی اکثریت انٹرپرنیورز کے زمرے میں شمار ہوتی ہے۔

''پیداوار کے چار عوامل ہیں۔ لینڈ' لیبر' کیپٹل اور انٹرپرنیورشپ لیکن ہم زیادہ تر انٹرپرنیورشپ پر یقین رکھتے ہیں۔ ہم پیسے سے پیسہ نہیں کماتے۔ ہمارے نزدیک یہ کوئی اتنی بڑی بات نہیں۔ ہم پیسہ انٹرپرنیورشپ سے کماتے ہیں۔آپ ہم سے ہماری ساری دولت چھین لیں لیکن کام کرنے کا موقع دے دیں۔ہم پھر بھی دولت کما کے دکھا سکتے ہیں۔ یہ ساری باتیں زبانی جمع خرچ نہیں۔ پچھلے ڈیڑھ سو سال کی تاریخ اسی امر کی گواہی دیتی ہے(ریاض)''۔''یہ جاننے کے لیے کہ انٹرپرنیورشپ کیا ہے؟ میں نے بہت سی کتابیں پڑھیں' بہت سے لوگوں سے اس کے بارے میں پوچھا لیکن اس تصور کی وضاحت نہیں ہو سکی۔اپنے بزرگوں سے کاروباری امور پر بات چیت کے بعد مجھے یوں لگا کہ اس لفظ سے ناآشنا ہونے کے باوجود وہ اس تصور سے ناآشنا نہیں تھے۔انٹرپرنیورز کے attributes' اس کی Characteristics اور ان کی activities کی انھیں مکمل خبر تھی۔ وہ غیر یقینی اور ناسازگار ماحول میں بھی کام کرتے۔رسک لینے پہ ہمہ وقت آمادہ رہتے۔مارکیٹ ریسرچ اور بھرپور تجزیہ کے بغیر قدم نہ اٹھاتے۔ پروڈکشن اور مارکٹینگ کے نئے نئے انداز اپناتے۔طلب اور رسد کے نظام کی خوب خبر رکھتے۔اس پر مستزاد ان کی قوت فیصلہ اور انتظامی صلاحیتیں تھیں۔آج کل کے نوجوان جدید تعلیم حاصل کرنے کے باوجود ان کی تنظیمی صلاحیتوں کا مقابلہ نہیں کر سکتے۔کیا آپ یقین کریں گے کہ پچھلی صدی کے اوائل میں ایک چنیوٹی تاجر کا کاروبار برصغیر کے تین سو شہروں میں پھیلا ہوا تھا اور وہ خود کلکتہ میں بیٹھ کر یہ سارا کام کنٹرول کرتا تھا۔ یہ آج کل کے جدید دور کی نہیں پچھلی صدی کی بات ہے۔نہ فون' نہ فیکس' نہ ٹیلکس' نہ ای میل۔غضب کے منتظم تھے وہ لوگ (نوید)''۔''انٹرپرنیورشپ کو پنپنے کے لیے مواقع کی ضرورت رہتی ہے۔نقل مکانی' جنگیں' قدرتی آفات' سیاسی یا سماجی انقلاب۔انٹرپرنیورشپ مشکل اور غیر یقینی حالات میں انسانی معاشرے کا بہترین ردعمل ہے۔چنیوٹ سے ہجرت نے ہمیں اپنی کاروباری

صلاحیتیں دکھانے کا پہلا موقعہ دیا اور ہم کلکتہ کی کاروباری دنیا میں کامیاب ہوئے۔ پہلی جنگ عظیم نے چمڑے کی صنعت کو پروان چڑھایا اور دوسری جنگ عظیم اپنے جلو میں بہت سے نئے مواقع لے کر آئی۔ پاکستان کا بننا تو امکانات کا ایک سیلاب تھا۔ ملک بھر میں کوئی انڈسٹری نہ تھی۔ ان مشکل حالات میں چنیوٹی انٹرپرینیورز کے شوق کو مہمیز ملی اور انھوں نے اس سنہری موقع کو ہاتھ سے جانے نہ دیا۔ اسی دوران نیشنلائزیشن کا مرحلہ آیا۔ سکہ بند صنعت کار مایوسی کے عالم میں باہر بھاگنے لگے اور ہماری کمیونٹی کو ایک اور موقعہ مل گیا۔ بہت کم چنیوٹی شیخ ہوں گے جنھوں نے اس صورتِ حال سے فائدہ نہیں اٹھایا (محبوب)''۔

''ہر اچھے انٹرپرینیور کی طرح ہم بھی کاروبار میں رسک لیتے ہیں لیکن یہ Calculated Risk ہوتا ہے۔ اس رسک میں جواریوں کی طرح پاگل پن نہیں ہوتا۔ ہم کاروبار میں Affordable Loss کے اصولوں پہ عمل کرتے ہیں۔ میاں محمد انور (کریسنٹ)''۔ جب یہ لوگ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانے کی بات کرتے ہیں تو وہ اسی اصول کی طرف اشارہ ہے۔ جہانگیر منوں نے جب یہ کہا کہ اگر سو روپیہ ہو تو پچاس روپے سے کاروبار کرو تو وہ بھی Affordable Loss کا ہی اصول ہے۔ یعنی اگر سب کچھ چلا جائے تو بھی قسمت آزمانے کا ایک اور موقعہ اپنے پاس ہو۔ پانچویں منزل سے چھلانگ لگانا پاگل پن ہے جب کہ پہلی یا دوسری منزل سے چھلانگ لگانا Affordable Loss ہے۔ گویا سوچ سمجھ کر رسک لینا ہی اصل انٹرپرینیورشپ ہے۔

انٹرپرینیور دو طرح سے مواقع تک پہنچتا ہے۔ پہلا طریقہ ہے Search & Select یعنی ''تلاش میں رہو'، کبھی نہ کبھی، کہیں نہ کہیں کوئی موقعہ مل جائے گا۔ دوسرا طریقہ ہے Transforming یعنی کاروبار میں کسی معمولی موقع کا امکان نظر آئے تو اسے اپنے مقاصد کے مطابق ڈھالنا شروع کر دو۔ اگر آپ ذہین اور تجربہ کار ہیں تو وہ امکان (Possibility) آپ کے لیے زبردست موقع (Opportunity) بن جائے گا۔'' چنیوٹی کمیونٹی نے ہر دو طریقوں سے کام کیا۔ بہت سے ایسے مواقع تھے جو انھیں تیار ملے اور بہت سے ایسے امکانات تھے جنھیں انھوں نے تراش خراش کر بہترین مواقع کی صورت میں ڈھال لیا۔

9

برس ہا برس اور نسل در نسل کا طویل تجربہ

بڑا کاروبار، تجربے کی کوکھ سے جنم لیتا ہے۔

کامیاب کاروبار کے لیے تجربے کی اہمیت سے انکار نہیں ہو سکتا۔ کاروبار میں پیداواری عوامل کو باہم مربوط کرنا ایک بنیادی عمل ہے۔ یہ عمل ایک دم سے طے نہیں ہوتا۔ اس کے لیے بڑی محنت اور مستقل مزاجی درکار ہے۔ یہ کامیابی ایک طویل تجربے کا تقاضا کرتی ہے۔ کاروبار کے بھید اتنی جلد نہیں کھلتے۔ ''ہمیں فخر ہے کہ ہمارے پاس چند برس کا نہیں چار نسلوں کا تجربہ ہے۔ ڈیڑھ سو سال سے زیادہ کا اتار چڑھاؤ۔ ایک آدھ مرتبہ منافع کمانا شاید آسان ہو۔ لیکن لمبے عرصے کے لیے دولت کمانا بڑا مشکل کام ہے۔ کاروبار بھی دراصل ایک تخلیقی عمل ہے۔ جیسے کوئی کسان فصل حاصل کرنے کے لیے سب سے پہلے زمین تیار کرتا ہے، پانی دیتا ہے، بیج پھینکتا ہے، کھاد ڈالتا ہے، جڑی بوٹیاں نکالتا ہے تب کہیں جا کر فصل لہلہاتی ہے۔ کاروبار میں بھی یہی حوصلہ اور انتظار چاہیے۔ چٹی، ہٹی اور کھٹی (نقصان، دکان اور منافع) یہ کہاوت یونہی مشہور نہیں ہوئی (انور)''۔ محنت کے ساتھ ساتھ چنیوٹی شیخوں کی سب سے اہم خوبی ان کا وسیع تجربہ ہے۔ ان کے مطابق اس تجربے کا کوئی نعم البدل نہیں۔ یہاں تک کہ کچھ لوگوں کے نزدیک تو تجربہ تعلیم سے بھی زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ ''تجربہ نہ صرف انسان کے اندر پوشیدہ صلاحیتوں کو بیدار کرتا ہے بلکہ ایک ایسی اندرونی حس کو جنم دیتا ہے جو برمحل فیصلوں کا باعث بنتی ہے۔ چھٹی حس صرف تجربے سے ہی پیدا ہوتی ہے۔ کاروبار کے مضمرات کو سمجھنا اسی وقت ممکن ہے جب انسان تجربہ رکھتا ہو۔ پھونک پھونک کے قدم اٹھانا بھی تجربے ہی کی دین ہے۔ میرے چچا نے تجربے کے حصول کے لیے کم عمری میں ہی مجھے نوٹ گننے پر لگا دیا (اشفاق)''۔ پندرہ سولہ سال کی عمر میں ہی ہمیں کاروبار میں دھکیل دیا جاتا ہے اور بقیہ زندگی ہم اس بھٹی میں کندن بنتے رہتے ہیں۔ عمر بھر کا یہ تجربہ ہی تو ہے جو ہمیں مارکیٹ میں Comparative Advantage دیتا ہے۔ کاروباری مراسم بننے میں بھی ایک لمبا عرصہ لگتا

ہے۔ عام لوگ اتنا انتظار نہیں کر پاتے۔ ہماری پیشانی پہ کاروبار کا ٹھپہ دور سے نظر آ جاتا ہے اور لوگ ہمارے ساتھ لین دین میں کسی ہچکچاہٹ کا شکار نہیں ہوتے۔ چھٹی حس یا Intuition (sub-conscious knowledge based on past experience) تجربے ہی کے نتیجہ میں نشوونما پاتی ہے۔ اس وسیع تجربے کی موجودگی میں کاروبار کے مختلف Stake holders' خاص طور پر مالیاتی اداروں کو مطمئن کرنا بھی مشکل نہیں ہوتا۔ ایک عام دولت مند شخص کے مقابلہ میں ایک کاروباری چنیوٹی ہو تو سمجھ دار لوگ چنیوٹی کو ہی ترجیح دیتے ہیں۔ اس کی وجہ ہماری سمجھ بوجھ اور تجربہ ہے۔ کاروبار کا تجربہ ملنے کے بعد کسی نئے شعبے کا انتخاب مشکل نہیں ہوتا گو اس شعبے کا تجربہ بھی ضروری ہے۔ چمڑے کے کام میں ہماری سمجھ بوجھ نے ہمیں مکمل Monoply دے دی۔ اسی وجہ سے اور لوگ یہاں آگے نہیں بڑھ پائے۔

چنیوٹی شیخوں سے گفت گو کے بعد یہ بھی واضح ہوتا ہے کہ تجربہ دراصل سیکھنے کا عمل ہے۔ کچھ لوگ چند برس میں سیکھ جاتے ہیں اور کچھ لوگ برس ہا برس بھی کام کرتے رہیں تو کچھ نہیں سیکھتے۔ بعض اوقات بنیادی معلومات تک رسائی اور سمجھ بوجھ کچھ ہی عرصہ میں ہو جاتی ہے اور پھر لوگ انھی اسباق کو بار بار دھراتے رہتے ہیں۔ مزید کچھ نہیں سیکھتے' اور آگے نہیں بڑھتے۔ تجربے کو روز و شب کی طوالت سے نہیں ناپنا چاہیے۔ یہ دیکھنا چاہیے کہ ان روز و شب کے دوران سیکھنے کا عمل کس طرح آگے بڑھا۔ بسا اوقات بہت لمبا تجربہ بھی انسان کو شبہات میں مبتلا کر دیتا ہے اور وہ Risk Taking کی بنیادی خوبی سے دور ہونے لگتا ہے۔ گویا تجربہ دودھاری تلوار ہے۔ یہ انسان کی سوچ کو اس طرح محدود کر دیتا ہے کہ وہ مخصوص طریقہ کار کے علاوہ کوئی اور راستہ نہیں اپناتا۔ اسے Tunnel Vision بھی کہتے ہیں۔

ہمارے بچے جب بڑے ہوتے ہیں تو ہم انھیں کسی بزرگ یا کاروبار میں کام یاب شخص کے پاس بھیجتے ہیں۔ صرف اسی لیے کہ کام یاب لوگوں کا علم کتابوں سے بھی زیادہ ہوتا ہے۔ ان کی سمجھ بوجھ ذاتی مشاہدے کی دین ہے۔ ہم کالج یا یونی ورسٹی کی تعلیم کی نفی نہیں کرتے لیکن ذاتی تجربے کا کوئی نعم البدل نہیں (اشفاق)''۔

10

کاروبار سے متعلقہ معلومات

(Knowledge of Industry)

کاروبار کے عمومی اصولوں تک رسائی اور ان کی مکمل سمجھ بوجھ کی اہمیت سے کوئی انکار نہیں کر سکتا لیکن کسی مخصوص کاروبار کے بارے میں مکمل Knowledge کاروبار کی کام یابی کے لیے ضروری ہے۔ بازار میں کسی چیز کی مانگ ہے۔ اس خبر کا ملنا پہلی کام یابی ہے لیکن اصل کام اس کے بعد شروع ہوتا ہے۔ کلکتہ میں چنیوٹی شیخوں کی کام یابی کی ایک وجہ ان کا نالج بھی تھا۔ کوٹھی سسٹم کے تحت سب سے بڑا فائدہ ہی نالج کا تھا۔ کس جگہ پر کس طرح کے کاروبار کی ضرورت ہے۔ منڈی کا اتار چڑھاؤ' لوگوں کا کاروباری رویہ' رسوم و رواج اور عادات' کاروباری اسرار و رموز' موقعوں کی پرکھ' مقابلہ اور مستقبل کے امکانات۔ ان سب باتوں تک پہنچنے کے لیے جن روابط کی ضرورت تھی وہ کوٹھی سسٹم کے ذریعے ان لوگوں کو ایک ہی چھت تلے میسر آنے لگے۔ کوٹھیوں میں چھپنے والے یہ سینہ گزٹ ایسے ہی تھے جیسے کوئی شام کا کاروباری اخبار چھپتا ہو۔ خبریں' گپ شپ' تبصرے' تنقید' اشتہار' مکالمے اور بزرگوں کی سنجیدہ نصیحتیں۔ ان کوٹھیوں کو تربیتی سنٹر کا نام بھی دیا جا سکتا ہے۔ معلومات کی بہم رسانی کے ساتھ ساتھ سیکھنے کے بھی بڑے مواقع میسر ہوتے۔ ''سردیوں کی لمبی لمبی راتیں چنیوٹ کو یاد کرتے ہوئے یا پھر کاروبار کی باتیں کرتے ہوئے گزر جاتیں۔ ہمارے بزرگوں نے ان طویل راتوں میں جو خواب دیکھے ان کی تعبیر اب ہمارے سامنے ہے (اثر)''۔ ''ہماری برادری کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ ہم کاروباری معلومات چھپا کر نہیں رکھتے۔ ایک شخص یا ایک گھرانہ ساری دنیا کا کاروبار اکیلا تو نہیں کر سکتا۔ البتہ یہ معلومات دوسرے لوگوں تک پہنچ جائیں تو ان کا بھلا ضرور ہو جاتا ہے اسی خوبی کی بناء پر ہماری کام یابی چند افراد تک محدود نہیں رہی بلکہ لاتعداد گھرانے کاروبار میں کامیاب و کامران ہوئے (جمیل)''۔ گھریلو تقریبات' شادی بیاہ' انفرادی سطح پر ملنا جلنا' یہ سب تعلقات میں اضافہ اور معلومات تک پہنچنے کے راستے ہیں۔ انھی سے

باہمی ربط وضبط بھی بڑھتا ہے۔ ہمارے معاشرے میں Networking کے لیے شادی بیاہ سے بڑھ کر اور کوئی موقعہ نہیں۔ آپ خوشی اور مسکراہٹ کے ساتھ کسی سے بھی ہاتھ ملالیں وہ لمحہ آپ کے مراسم کا نقطۂ آغاز ہوگا۔ ہمارے بزرگ بہت زیادہ پڑھے لکھے نہ تھے۔ ان کی پہنچ اخبارات اور جرائد تک بھی نہ تھی۔ ان حالات میں خود کو ہر طرح کی معلومات سے آگاہ رکھنا ایک چیلنج تھا۔ لیکن اس چیلنج کو انھوں نے بہت سمجھ داری سے پورا کیا۔ جس شخص کو اپنے بزنس کے بارے میں مکمل معلومات نہیں وہ ایک روز منہ کے بل گرتا ہے۔

''اپنے کاروبار اور اپنی پراڈکٹ کے بارے میں مکمل معلومات کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔ گاہک کیا چاہتا ہے، اس کی تسلی اور اطمینان کیسے ہوگا، مارکیٹ کیسی ہے، معیار میں اضافہ کیسے ہوسکتا ہے، گاہک کی خواہش کو ضرورت کیسے بنانا ہے''۔ یہ وہ بنیادی سوال ہیں جہاں سے ہماری تربیت کا آغاز ہوتا ہے۔ کاروبار میں علم کے کئی پہلو ہیں۔ علم آپ کو جہاں تربیت سے آشنا کرتا ہے وہیں گفت گو کا فن بھی سکھاتا ہے۔ علم کاروبار کے رموز سے آگاہ کرتا ہے۔ علم کاروبار کے تکنیکی اور فنی پہلوؤں سے آشنا کرتا ہے۔ علم مارکیٹنگ اور گروتھ کے راستے کھولتا ہے۔ علم لوگوں سے روابط اور مینجمنٹ کے طریقے بتاتا ہے۔ علم ڈگری بھی ہے اور ڈگری سے ماوراء بھی۔ جو لوگ باقاعدہ علم حاصل نہیں کرپاتے وہ یہ کمی تجربہ سے پوری کرتے ہیں۔ آج کل تو ہمارے لوگ ٹیکنالوجی کو بھی استعمال کرنے لگے ہیں۔ کمپیوٹر کی مدد سے لی گئی یہ معلومات بے حد فائدہ مند ثابت ہوتی ہیں (احمد)''۔

''اگر ہم کاروبار سے پہلے معلومات اکٹھی نہ کرتے تو آج ہم اس مقام پہ نہ پہنچتے۔ میں آج کل کے نوجوانوں کو دیکھتا ہوں تو افسوس ہوتا ہے۔ وہ معلومات بعد میں لیتے ہیں اور منصوبے پہلے بنالیتے ہیں۔ یہ کاروباری رویہ نہیں۔ چنیوٹ برادری کے بزرگوں نے ایسا نہیں کیا۔ کچا کام نہیں کرنا چاہیے۔ کاروبار کرتے ہوئے آنکھیں اور کان کھلے رکھنا چاہئیں۔ اسی سے سمجھ بوجھ میں اضافہ ہوتا ہے اسی سے ترقی کے دروازے کھلتے ہیں (اثر)''۔

11

کم منافع پر قناعت

کیا کاروبار کا مقصد صرف منافع کمانا ہے؟ چنیوٹی شیخوں میں ایک کہاوت مشہور ہے کہ کچھ عرصہ کے لیے کاروبار کرنا ہو تو زیادہ منافع کمایا جاسکتا ہے۔ ہمیشہ کے لیے کاروبار کرنا ہو تو تھوڑا منافع ہی بنیادی اصول ہے۔

''کاروبار نفع کے لیے کیا جاتا ہے لیکن نفع کے بھی کچھ اصول ہیں۔ کچھ لوگ ایک ہی دن میں امیر بننا چاہتے ہیں لیکن ایسے لوگ کاروبار کے مقصد کو نہیں سمجھتے۔ کاروبار ایک طویل ریاضت کا نام ہے جس کا حتمی مقصد نفسِ مطمئنہ اور رضائے الٰہی کا حصول ہے (اثر)''۔ ''ایک دن میں امیر بننے کی خواہش' خواہش تو ہوسکتی ہے کاروبار نہیں۔ میرے والد کا کہنا تھا کہ گاہک کو بھی یہ احساس ہونا چاہیے کہ وہ کچھ ہار کے نہیں جیت کے جارہا ہے۔ اگر وہ اس احساس کے ساتھ دوکان سے واپس جائے کہ اس نے گھاٹے کا سودا کیا ہے تو وہ دوسری بار وہاں نہیں آئے گا''۔ ''کاروبار تو ہے ہی بھروسہ۔ کاروبار کو عبادت کا رتبہ اس وقت ملتا ہے جب گاہک آنکھیں بند کرکے اعتماد کرنے لگے اور ہم اس اعتماد کو ٹھیس نہ لگنے دیں''۔ ایس۔ایم۔اشفاق نے یہ باتیں کہتے ہوئے یہ شعر بھی سنایا۔

خیالِ خاطرِ احباب چاہیے ہر دم
انیس ٹھیس نہ لگ جائے آبگینوں کو

''اسی لیے تو نیک تاجر کا مقام ولیوں اور درویشوں کے ساتھ ہے کہ وہ دوسروں کے ساتھ وہی سلوک کرتا ہے جیسا سلوک وہ چاہتا ہے کہ اس کے ساتھ کیا جائے''۔ ''Win win situation ہی کاروبار کی کامیابی کا اصل گر ہے۔ کم منافع ہی اصل منافع ہے۔ یہی وہ طریقہ ہے جس سے کاروبار پھیلتا ہے۔ میرے چچا ایک سنی سنائی کہاوت سنایا کرتے۔ ایک عام دکاندار نے کسی سے پوچھا ہم دونوں نے منڈی سے گھی کے دس کنستر خریدے۔ تمھارے سب بک گئے میرا ایک کنستر بھی نہیں بکا۔ شیخ نے کہا تم بیس فیصد منافع مانگ رہے تھے جب کہ میں نے جتنے کے کنستر لیے اسی قیمت پہ بیچ دیے۔ ایک دھیلا بھی منافع نہ

رکھا۔ تو پھر ایسے کاروبار کا فائدہ......اس دکان دار نے حیرت سے پوچھا۔ ''دس خالی کنستر میرا نفع ہیں اور پھر وہ دس گاہک بھی تو ہیں جواب کہیں اور نہیں جائیں گے''۔ چنیوٹی کا جواب تھا''۔ ''ایک بار ہمارا ایک غیر ملکی کمپنی سے مقابلہ شروع ہو گیا۔ ہم تین سال تک کسی منافع کے بغیر مال بیچتے رہے۔ ہمیں مارکیٹ میں رہنا تھا کیونکہ مارکیٹ سے نکل کر واپس آنا ممکن نہیں ہوتا۔ ہمیں اپنے مال کی کوالٹی پہ بھی اعتماد تھا۔ بالآخر جیت ہماری ہی ہوئی۔ لمبے عرصہ کے لیے کام کرنا ہو تو معیار اور کم منافع سے اچھا کوئی اصول نہیں''۔

''کاروبار میں دو فریق ہوتے ہیں۔ ایک لینے والا اور دوسرا دینے والا۔ دونوں کا فائدہ ہو گا تو کاروبار آگے بڑھے گا۔ یہ بات ہمیں پہلے روز سکھائی جاتی ہے۔ کاروبار اناڑی لوگوں کے ہاتھ میں آ کر بدنام ہو جاتا ہے۔ کاروبار صرف منافع میں نہیں' دولت کی گردش میں بھی ہے۔ اچھا کاروباری نہ ذخیرہ اندوزی کرے گا نہ ملاوٹ کی طرف جائے گا نہ کم تولے گا۔ اس کی روزی گاہک سے بندھی ہوتی ہے۔ وہ گاہک کو دھوکہ دے کر اپنی روزی کے دروازے بند نہیں کرتا''۔ ''آج کل کئی دوکانوں پہ لکھا ہوتا ہے ''خریدا ہوا مال واپس یا تبدیل نہ ہو گا''۔ میں سمجھتا ہوں کاروبار کی اس سے بڑی توہین اور کوئی نہیں۔ آپ امریکا چلے جائیں' یورپ چلے جائیں' بڑے بڑے سٹورز میں تین ماہ بعد بھی مال واپس ہو سکتا ہے۔ یہ کہنا کہ خریدا ہوا مال واپس نہیں ہو سکتا اس بات کا اعتراف ہے کہ کچھ گڑ بڑ ہے۔ ہمیں خود اپنے مال پہ اعتماد نہیں یا ہمیں صرف اپنے منافع سے غرض ہے۔ ہمیں گاہک کی جیب پر نظر رکھنے کی بجائے اس پر Investment کرنی چاہیے''۔ ''بدعہدی' لالچ' ذخیرہ اندوزی۔ یہ ساری باتیں کاروبار نہیں لوٹ مار ہے اور چنیوٹی شیخوں لوٹ مار نہیں کی۔ یہی ان کی کام یابی کا پہلا اصول ہے''۔

اچھا انٹر پرینور منافع کے بارے میں نہیں سوچتا وہ صرف کام یابی کے بارے میں سوچتا ہے۔ وہ صرف یہ سوچتا ہے کہ وہ کتنا رسک لے سکتا ہے۔ مثلاً اس کے پاس دس لاکھ ہوں تو وہ سوچے گا کہ اگر وہ پانچ لاکھ کاروبار میں لگائے اور یہ پانچ لاکھ چلے بھی جائیں تو کیا وہ یہ نقصان برداشت کر سکتا ہے۔ جب انسان کی سوچ منافع یا Rate of Return سے بلند ہونے لگتی ہے تو کام یابی کے معنی بدل جاتے ہیں۔ جو لوگ Rate of Return کو سامنے رکھ کے کاروبار کرتے ہیں وہ کبھی کسی بڑی کام یابی سے ہمکنار نہیں ہو سکتے۔ یہ وہ خوبی ہے جسے انٹر پرینور شپ کی زبان میں Entrepreneurial risk taking کہا جاتا ہے۔

12

غربت یا معمولی کاروبار سے آغاز

ہر چنیوٹی شیخ کی کہانی معمولی کاروبار سے شروع ہوتی ہے۔ ڈیڑھ دو سو برس پہلے چنیوٹی شیخ برادری کے اکثر لوگ معاشی بدحالی اور غربت کا شکار تھے۔ صرف خواجہ سلطان مگوں کا خاندان نسبتاً آسودگی کی زندگی گزارتا تھا۔ ان لوگوں کو دولت' شہرت اور نیک نامی جیسی نعمتیں ایک دن میں نہیں ملیں۔ یہ سب پچھلے ڈیڑھ سو سال کی محنت کا نتیجہ ہے۔ اس سے پہلے یہ لوگ اپنے شہر میں معمولی دکانداری کرتے پھر روزگار کی تلاش میں مختلف شہروں میں بھٹکتے پھرتے۔ تہی دامن' تہی دست۔ خواجہ سلطان مگوں کے خاندان کے سوا' نہ ان کے پاس زمین اور جاگیریں تھیں' نہ حویلیاں اور مال و اسباب۔ حالات سے تنگ آ کر برادری کے چند افراد گھر بار چھوڑ کر کلکتہ جا پہنچے۔ ہجرت کے اس سفر سے وہ کہانی شروع ہوتی ہے جس کی برصغیر میں شاید ہی کوئی مثال ہو۔ غربت اور معاشی بدحالی کا یہ عالم کسی ایک گھرانے تک محدود نہ تھا۔ چنیوٹی برادری کے تقریباً تمام گھرانوں نے اپنے کاروبار کا آغاز اسی طرح کیا۔ نہ کسی معاشی ادارے نے ان کی مدد کی' نہ کوئی بینک یا مہاجن آگے آیا لیکن اس کے باوجود یہ لوگ ناقابل یقین کام یابیاں حاصل کرنے لگے۔ ''مجھے یہ کہنے میں قطعی کوئی حجاب نہیں کہ ہمارے بزرگ انتہائی غربت میں زندگی گزارتے تھے۔ ان دنوں چنیوٹ ایک پسماندہ قصبہ تھا۔ چک جھمرہ نامی قصبہ میں ریلوے سٹیشن تعمیر ہوا تو انھوں نے مسافروں سے کلکتہ اور مدراس نامی شہروں کا نام سنا۔ یہ بات سن کر وہ بہت حیران ہوئے کہ ان شہروں میں محنت کرنے والوں کی زندگی بدل جاتی ہے۔ وہ بھی اپنی زندگی سے خوش نہ تھے۔ ایک روز گھر سے نکلے' گاڑی میں سوار ہوئے' کلکتہ پہنچے اور پھر واقعی ان کی زندگی بدل گئی.................1934ء تک میرا اپنا خاندان ایک شو فیکٹری کا مالک بن چکا تھا جس کی تمام مشینری جاپان سے برآمد ہوئی تھی (محبوب)''۔ ہر چنیوٹی خاندان کی کہانی کچھ اسی طرح شروع ہوتی ہے۔ یہاں تک کہ ان کہانیوں میں سے مختلف افراد کے نام نکال دیے جائیں تو یہ ایک ہی داستان دکھائی دے گی۔ چنیوٹ' محرومی' کلکتہ' محنت' مزدوری اور پھر بے پناہ کام یابی۔

چنیوٹ انیسویں صدی میں ایک چھوٹا سا قصبہ تھا اور اس وقت یہاں چنیوٹی شیخ برادری کے علاوہ بھی ہزاروں لوگ آباد تھے۔ چند ایک جاگیردار گھرانوں کے علاوہ ان میں اکثریت مفلس و نادار ہی تھے لیکن غربت کے آگے ہتھیار نہ ڈالنے کی رسم کسی اور سے نہیں' چنیوٹ برادری سے شروع ہوئی۔ ''ہمارے پاس کھونے کے لیے کچھ نہیں البتہ جیتنے کے لیے بہت کچھ تھا۔ سب لوگ ایک جیسے سماجی اور معاشی حالات کا شکار تھے۔ غریب اور بے روزگار۔ ان حالات میں جس نے غربت کو للکارا وہ کامیاب ہوتا چلا گیا (اثر)''۔ حالات کی یکسانی' معاشی بدحالی اور غربت۔ یہ باتیں چنیوٹی برادری کے ہر گھرانے میں مشترک نظر آتی ہیں۔ لیکن سوال یہ ہے کہ غریب تو کروڑوں کی تعداد میں ہیں۔ وہ سب اس مقام تک کیوں نہیں پہنچتے۔ چنیوٹ برادری کی کہانی اس سوال کا جواب بھی دیتی ہے۔ ''غربت کو وہی لوگ تسخیر کرتے ہیں جو اپنے لیے کوئی مقصد چن لیں اور پھر اس کے حصول کے لیے جان کی بازی لگا دیں (قمر)''۔ ''مقصد کے بغیر زندگی بے معنی بھی ہے اور رائیگاں بھی لیکن مقصد کا حصول آسان نہیں۔ صبر' شکر' تنگ دستی اور آزمایش کی کئی منزلوں سے گذرنا پڑتا ہے''۔ ایس ایم نصیر نے جو دین گروپ کے معماروں میں سے ہیں ایسی کئی کہانیاں سنائیں جو غربت میں گھرے لوگوں کے لیے امید کے پیغام سے کم نہیں۔ ''لوگ غربت کو برا بھلا کہتے ہیں لیکن اس سے نکلنے کے لیے جان کی بازی لگانے سے گریز کیوں کرتے ہیں۔ غربت سے نکلنے کا ایک راستہ بھی تو ہے جس کا نام ہے محنت اور مسلسل جدوجہد''۔

غربت ایک بہت بڑی قوت محرکہ یا Driving Force بھی ہے۔ وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جن کے پاس کچھ نہ ہو۔ سرمایہ انٹرپرنیورشپ کے لیے زہر قاتل بھی بن سکتا ہے۔ امیر لوگوں میں اکثریت ان کی ہوگی جو کچھ عرصہ قبل معمولی حیثیت رکھتے تھے یا ان کے پاس معمولی وسائل بھی نہ تھے اور پھر وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ انھوں نے مٹی کو بھی ہاتھ لگایا تو وہ سونا بن گئی۔ یہ قانون قدرت بھی ہے کہ لوگوں کے دن بدلتے رہیں۔ اگر دولت صرف امیروں کو ہی ملے تو زندگی کی ساری چہل پہل' گہما گہمی ختم ہو جائے۔ جدوجہد کا راستہ تعمیر ہی اس لیے ہوا کہ لوگ اپنی زندگی بدل سکیں اور ان کی غربت ترقی کی راہ میں پہاڑ کی طرح حائل نہ ہو سکے۔

13

باہمی امداد اور برادری کا نظام

باہمی تعاون اور امداد کا نظام چنیوٹی شیخ برادری کے عروج میں ایک اہم عنصر تھا۔

شروع شروع میں جب یہ لوگ کلکتہ پہنچے تو بالکل اجنبی تھے۔ نیا شہر' نئے لوگ' نئی زبان۔ چک جھمرہ سے لاہور اور پھر کلکتہ...... یہ سفر آسان نہ تھا۔ کلکتہ جیسے شہر میں رہنے یا سر چھپانے کا کوئی باقاعدہ انتظام کیسے ہوتا لیکن جب بہت سے لوگ جمع ہو گئے تو انھوں نے اپنے روابط کو ایک شکل دینا شروع کر دی۔ باہمی تعاون کا ایک نظام وضع ہونے لگا۔ یوں تو پہلے بھی ان میں سے کچھ لوگ مل کر رہتے تھے لیکن اب یہی کام بڑے پیمانے پر ہونے لگا۔ یہ لوگ کسی ایک محلّہ میں بڑا سا گھر یا ایک دوسرے سے ملحق کئی ایک گھر کرائے پر حاصل کرتے اور وہیں رہائش پذیر ہو جاتے۔ ''بیسوں افراد پہ مشتمل یہ گھر مل جل کر چلایا جاتا۔ چنیوٹ سے آٹا' گھی اور دیگر سوغاتیں لائی جاتیں۔ وہیں سے حجام آتا' وہیں سے باورچی' وہیں سے چوکیدار۔ اس نظام کو کوٹھی سسٹم کا نام دیا گیا۔ مدراس میں کوٹھی سسٹم کو بنگلہ کہا جاتا تھا۔ کوٹھیوں میں بعض اوقات پچاس پچاس لوگ قیام رکھتے۔ سب کا اکٹھا کھانا پکتا۔ دوپہر کا کھانا تو کام پر جاتے ہوئے سب اپنے ہم راہ لے جاتے لیکن رات کا کھانا ہمیشہ مل کر کھایا جاتا۔ عام طور پر کسی کو گھر سے باہر کھانے کی اجازت نہ ہوتی۔ رات کے کھانے کے بعد دیر تک گپ شپ ہوتی۔ دن بھر کے واقعات' تجربے' نفع نقصان کے قصے۔ یہ محفلیں کاروباری نکتہ نگاہ سے بھی بے حد مفید تھیں۔ ایک دوسرے کی کامیابی اور ناکامی کی بھی خبر ملتی' بہت سے نئے مواقع کی نشاندہی ہوتی۔ باہمی محبت اور میل جول کے اس احساس نے بڑی یک جہتی پیدا کر دی تھی (انعام)''۔ جو لوگ کاروبار میں آگے بڑھ جاتے وہ الگ رہائش اختیار کر لیتے اور بعض اوقات اپنے اہلِ خانہ کو بھی لے آتے لیکن یہ رہائش گاہیں بھی زیادہ تر مہمان خانوں کا ہی سماں پیش کرتی تھیں۔ ''ہمارے دادا مہمان نوازی میں بہت شہرت رکھتے تھے۔ ان کے ہاں دو طرح کے مہمان رہنے کے لیے آتے۔ ایک تو وہ جو سارا دن کام کرتے اور رات کو صرف سونے کے لیے پہنچتے اور ایک وہ جن کا کھانا پینا بھی دادا کے ذمہ ہوتا۔ کھانے پینے والے مہمانوں کو ''خوراکی'' والے

مہمان کہا جاتا تھا۔ یہ عام طور پر برادری کے وہ نوجوان ہوتے جو تازہ تازہ کلکتہ پہنچتے۔ پہلے مہینے کے دوران ان کی رہائش اور خوراک کا انتظام بالکل مفت ہو جاتا تھا‘‘۔ ’’میں نے خود اپنا گھر لینے سے پہلے ایک کوٹھی میں کئی ماہ گذارے۔ کوٹھی میں گذرا ہوا یہ وقت بہت خوش گوار تھا۔ ایک اجنبی شہر اور ماحول میں یہ جگہ ایک جذباتی سہارا تھی۔ تنہائی کا علاج بھی ہوتا اور تربیت بھی ملتی‘‘۔

کسی اجنبی جگہ مل جل کر رہنے کی یہ روایت صرف چنیوٹ برادری سے ہی مخصوص نہیں۔ دنیا میں جہاں کہیں کاروبار کے مواقع پیدا ہوئے تو ہجرت کر کے آنے والوں کا ابتدائی دور اسی انداز میں گزرا۔ یورپ کے ممالک سے مختلف لسانی اور نسلی گروہ جب امریکہ پہنچے تو وہ بڑے بڑے شہروں میں اسی انداز میں رہتے تھے۔ یہودی جو آج امریکہ کے کاروبار پہ چھائے نظر آتے ہیں وہ بھی کسم پرسی کے عالم میں امریکہ پہنچ کر ایک ہی چھت تلے رہتے رہے۔ پاکستان میں بھی اس طرح کی بہت سی مثالیں ملتی ہیں۔ منڈی بہاءالدین ضلع کے نواح میں ایک گاؤں کے تقریباً پانچ سو افراد فرانس کے شہر پیرس میں رہتے ہیں۔ بہت سال پہلے یہاں کا ایک شخص پیرس پہنچا اور پھر قطار لگ گئی۔ ان میں سے اکثر لوگ کنسٹرکشن کے کام سے منسلک ہیں۔ انھی میں سے ایک انٹر پرنیور ناصر عباس تارڑ اور ان کے بھائی ظفر عباس تارڑ کا کہنا تھا کہ وہ لوگ اسی لیے آگے بڑھنے میں کام یاب ہوئے کہ انھیں ایک دوسرے کا تعاون اور مدد حاصل تھی۔ ان کا گھر نو واردان کا ڈیرہ بن چکا ہے۔ حیرت کی بات یہ ہے کہ ان میں سے کئی لوگ طویل عرصہ گذارنے کے باوجود فرانسیسی زبان سے محض معمولی شدبد رکھتے ہیں لیکن محنت کی عادت انھیں آگے لے جا رہی ہے۔ یہ لوگ نہ صرف وطنِ عزیز کے لیے زرمبادلہ کماتے ہیں بل کہ عطیات بھی دیتے ہیں۔ یعنی انٹر پرنیور شپ کی وہی بنیادی خوبیاں۔ اسی طرح ناروے اور سویڈن کے بعض علاقوں میں ایک ہی خاندان اور علاقوں کے بیسیوں لوگ آباد ہیں۔ میرپور، گجرات اور کھاریاں کے لوگ بھی برطانیہ اور یورپ میں گروہ در گروہ پہنچے۔ اس حوالے سے اہلِ چنیوٹ کا کوٹھی سسٹم کوئی منفرد کام نہیں تاہم اس سسٹم نے باہمی مشاورت، یگانگت اور معلومات تک رسائی کی ایسی بنیاد فراہم کی جو ان کے لیے آگے بڑھنے میں انتہائی مدد و معاون ثابت ہوئی۔

14

اخلاقی اقدار اور سادہ گھریلو زندگی

کوئی بھی بڑا کاروبار اخلاقی اقدار سے دور رہ کر نہیں ہو سکتا۔

چنیوٹ برادری کے لوگ عمومی طور پر بہت گہرے مذہبی رجحانات کے حامل تھے۔ مذہب سے ان کا رشتہ شاید اس لیے بھی بہت مضبوط تھا کہ ان میں سے اکثریت کو مسلمان ہوئے کچھ زیادہ عرصہ نہیں گزرا تھا۔ اسلام قبول کرنے کا یہ واقعہ غالباً سترھویں یا اٹھارھویں صدی کے دوران رونما ہوا۔ مذہب سے یہ وابستگی سماجی اقدار پہ بھی گہرے نقوش کا باعث بنتی رہی۔ توحید، آخرت پہ یقین، ایفائے عہد، جھوٹ سے نفرت، ہمدردی، ایثار اور قربانی۔ ان اقدار نے ان کے گروہی تشخص کو اور نمایاں کیا۔ پابندی وقت، شب و روز محنت اور کفایت شعاری جیسی خوبیاں انھیں دوسرے کاروباری افراد سے منفرد بناتی رہیں۔ بچپن سے ہی انھیں ایک مضبوط اور کڑے اخلاقی سانچے میں ڈھالا جاتا اور پھر یہی خوبیاں ساری عمر ان کے ہم رکاب رہتیں۔ ’’چنیوٹ میں ہمیں شام ڈھلنے کے بعد گھر سے باہر رہنے کی اجازت نہ تھی۔ یہ ممکن ہی نہ تھا کہ ہم مقررہ وقت کے بعد گھر پہنچیں اور دروازہ کھلا ہوا ملے۔ مجھے یاد ہے ایک بار مجھے دوستوں کے ساتھ کھیلتے کھیلتے کچھ تاخیر ہو گئی۔ گھر پہنچا تو دروازہ بند ہو چکا تھا۔ منت سماجت، رونا دھونا، چیخ و پکار۔ میں نے ہر حربہ استعمال کیا لیکن کوئی بھی شے میرے دادا کو متاثر نہ کر سکی۔ حکم یہ تھا کہ میں چوں کہ نمازِ مغرب سے پہلے گھر نہیں پہنچا اس لیے اب گھر میں داخل نہیں ہو سکتا۔ میں نے ساری رات روتے ہچکیاں لیتے ہوئے گھر کے باہر سیڑھیوں پہ گزار دی۔ اس واقعہ کے بعد پھر کبھی مجھے گھر پہنچنے میں ایک لمحہ کی بھی تاخیر نہ ہوئی (اقبال)‘‘۔ یہی عادات لے کر یہ لوگ دوسرے شہروں میں گئے۔ گو وہاں گھر کا سخت ڈسپلن تو نہ تھا لیکن ان کے قدم اس آزاد فضا میں بھی ڈگمگانے نہ پائے۔ ’’برادری کے بہت سے افراد کلکتہ میں موجود تھے۔ ہم جب بھی ادھر اُدھر گھومتے ہمیں ہر لحظہ یہ احساس رہتا کہ ان میں سے کوئی نہ کوئی ہمیں دیکھ رہا ہے۔ ہماری ہلکی سی کوتاہی بھی لوگوں کی نظروں سے چھپی نہ رہتی اور بہت جلد عام ہو جاتی۔ ہمارے ہاں

شادیاں چونکہ برادری سے باہر نہ ہوتی تھیں اس لیے اچھی بری شہرت اور بھی زیادہ اہمیت رکھتی تھی۔ جو لوگ محنت سے جی چراتے یا بری عادتوں کا شکار ہوتے وہ برادری سے کٹ کے رہ جاتے۔ ہمیں یہ خوف ہمیشہ دامن گیر رہتا کہ کوئی ایسی لغزش نہ ہو جائے جس کی وجہ سے چنیوٹ میں بیٹھے ہمارے بزرگوں کا سر شرم سے جھک جائے''۔ ایک مشہور مصنف میکس ویبر بھی enterpreneurship کو پروٹسٹنٹ اقدار سے وابستہ سمجھتا ہے۔ ان اقدار میں بھی ایثار، قربانی اور رواداری کو اولیت حاصل ہے۔ بعض Sociologists کے نزدیک وہ معاشرتی گروہ جو کسی وجہ سے اپنی سیاسی اہمیت کھو بیٹھیں تجارت کے میدان میں بہت تیزی سے ابھرتے ہیں۔ انگریزوں کی آمد کے بعد مسلمانوں کو بھی محرومی کا سامنا کرنا پڑا۔ شاید یہ کامیابی اس کا ردعمل ہو لیکن یہ ردعمل صرف چنیوٹ برادری تک محدود نہیں رہا۔ اس میں میمن، بوہرے، سوداگران دہلی کے علاوہ بھیرہ، قصور اور ملتان کے دیگر شیخ بھی شامل تھے۔

چنیوٹ کے جو لوگ شروع شروع میں وہاں سے نکلے وہ قرآن و حدیث کے علم سے بہرہ ور تھے۔ یہی ان کی ابتدائی تعلیم بھی تھی۔ ان میں سے کچھ قرآنِ پاک کے حافظ بھی تھے۔ یہ روایت ابھی تک کئی گھرانوں میں موجود ہے۔ ''رزق تھوڑا ہو یا زیادہ، صاف ستھرا اور پاک ہونا چاہیے۔ جب مجھے لوگ کہتے ہیں کہ ''یہاں سب چلتا ہے'' تو مجھے دکھ ہوتا ہے۔ آپ لوگوں کو چند روز کے لیے تو دھوکہ دے سکتے ہیں ہمیشہ کے لیے نہیں۔ تاریخ کا سبق ہے کہ کسی بددیانت قوم نے معاشی ترقی نہیں کی۔ کوئی بددیانت شخص کامیابی حاصل نہیں کرسکتا۔ پاکستان میں اس منفی رجحان کو ختم کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ دلیل کہ ''سب ایسا کرتے ہیں'' انتہائی کمزور دلیل ہے۔ ہر انسان اگر جھوٹ بولنے لگے تو جھوٹ جائز نہیں ہوسکتا۔ ہم سب اپنے اپنے عمل کے جواب دہ ہیں۔ روزِ حساب یہ دلیل کون مانے گا کہ اس نے جھوٹ اس لیے بولا یا ملاوٹ اس لیے کی کہ دوسرے لوگ بھی کر رہے تھے (اشفاق)''۔ یہ ہے وہ اخلاقی ڈھانچہ جس میں ان لوگوں کی تربیت ہوئی۔ ''آج ہم بھی زمانے کی رو میں بہنے لگے ہیں۔ اخلاق کا وہ عالم نہیں رہا۔ لیکن پھر بھی ہمارا وجود غنیمت ہے (اثر)''۔

15

ہجرت اور سفر در سفر

کاروبار کے لیے ہجرت کرنا ایک قدیم روایت ہے۔ تاجر تو ہوتا ہی مسافر ہے۔

اسلامی سماج میں بھی ہجرت کا تصور بہت گہرے معانی رکھتا ہے۔ ایک ایسی روایت جس کی پیروی مسلمان بڑے شوق سے کرتے رہے۔ چنیوٹ برادری کے اکثر افراد نے بھی چنیوٹ سے نقل مکانی اسی جذبہ کے تحت کی۔ 1857ء کے بعد وہ اپنے شہر سے نکلنا شروع ہوئے۔ کلکتہ، مدراس، بمبئے، کانپور، لاہور، دہلی، امرتسر اور پھر قیامِ پاکستان کے بعد کراچی اور ڈھاکہ۔ اسی پہ کیا موقوف 1915ء کے لگ بھگ یہ لوگ نیپال، رنگون اور جاپان تک جا پہنچے تھے۔ ''بھاجڑ'' یا غربت کی سختیوں نے بھی انھیں گھر سے نکلنے پر آمادہ کیا۔ ''مجھ سے ایک بار کسی نے پوچھا کہ تم کہاں کے رہنے والے ہو تو میں نے اسے بتایا کہ کاروباری شخص کا کوئی گھر نہیں ہوتا۔ وہ وہیں کا ہو جاتا ہے جہاں اس کا کاروبار ہو۔ میرے تایا اور والد کی قبریں کلکتہ میں ہیں۔ ایک چچا ڈھاکہ میں دفن ہیں۔ ایک بھائی لاہور، ایک کراچی اور ایک فیصل آباد کی مٹی میں سو رہا ہے۔ تایا کا بیٹا امریکہ چلا گیا اور گزشتہ بیس سال سے وہیں ہے۔ کاتب تقدیر نے ہمارے لیے کوئی مستقل ٹھکانہ تحریر ہی نہیں کیا (نگینہ)''۔ ''ہمارے بزرگ کہتے تھے کہ ہجرت میں برکت ہے۔ اسی سے خوش حالی کی راہیں نکلتی ہیں۔ ہمیں جو کچھ ملا گھر سے نکلنے کے بعد ہی ملا۔ یہ سفر ہجرت کے اسلامی تصور کے تحت بھی کیے گئے۔ جب کسی جگہ عزت، ناموس اور روزگار یقینی نہ ہو تو کہیں اور چلے جانا چاہیے (انور)''۔

''چنیوٹ سے نکلنا ہمارے لیے ضروری تھا۔ نہ سڑک، نہ ریل، نہ بندرگاہ۔ چنیوٹ کے محدود افق پر ہمیں ترقی کا سورج نظر نہ آتا۔ دولت تو بڑے شہروں میں ملتی ہے یا پھر سمندروں کے کنارے جہاں بڑے بڑے جہاز لنگر انداز ہوتے ہیں۔ کلکتہ کے ساحل پہ کھڑے ہو کر ہمیں دنیا سمٹتی ہوئی محسوس ہوئی۔ ہمیں یوں لگا جیسے یہ جہاز ہمیں کہیں بھی لے جا سکتے ہیں۔ کلکتہ اور مدراس، یہ ہمارے لیے خوابوں کے شہر ثابت

ہوئے۔ چنیوٹی ڈریم کو تعبیر یہیں پر آ کے ملی۔ چنیوٹ میں بھی ہم محنت کرتے تھے لیکن اس محنت کا کوئی نتیجہ نہ نکلتا۔ کلکتہ میں جو محنت ہوئی اس نے کاروبار کے نئے راستے کھول دیے (انور)''۔ ''سفر وسیلہ ظفر ہے۔ اس ملک میں ہم سے زیادہ سفر کسی اور نے نہیں کیا۔ میمنوں کو Trader Merchants کہا جاتا ہے لیکن نئے شہروں کی تلاش اور آبلہ پائی میں ہم بھی ان سے پیچھے نہیں۔ میمن صرف اسی شہر میں جاتے تھے جہاں ان کی کمیونٹی موجود ہوتی۔ ہم نے خود پر یہ شرط عائد نہ کی (الطاف)''۔ ''ڈیڑھ سو سال پہلے سفر کی صعوبتوں کا اندازہ آپ نہیں کر سکتے جب ریلوے سٹیشن سے چنیوٹ پہنچنے کے لیے بھی پندرہ کلومیٹر پیدل چلنا پڑتا تھا۔ نہ موبائل' نہ ہوٹل' نہ فاسٹ فوڈ۔ ہمیں منزل کانٹوں پہ چلنے کے بعد ملی (ریاض)''۔ ''میرے دادا نے چنیوٹ سے الہ آباد تک کا سفر اونٹوں پر کیا تھا۔ کلکتہ جاتے ہوئے یہ ان کی پہلی منزل تھی۔ اس منزل کے بعد ساری منزلیں آسان ہو گئیں (جے کے)''۔

''گھر بار چھوڑ کر اجنبی شہروں کی خاک چھاننا۔ یہ ایک مشکل عمل ہے۔ پنجاب کے ایک صوفی شاعر کا کہنا ہے کہ ''شالا کوئی مسافر نہ تھیوے' ککھ جہناں تھیں بھارے ہو (اے کاش کسی کو مسافر نہ بننا پڑے کہ گلی کوچوں کے تنکے بھی ان سے بہتر ہوتے ہیں)''۔ لیکن میرا یقین ہے کہ نئی دنیا اسی کو ملتی ہے جو پرانی دنیا چھوڑنے پہ آمادہ ہو (نگینہ)''۔ ''سیڑھی کے آگلے پائیدان پر وہی قدم رکھتا ہے جو پچھلے سے اپنا قدم اٹھا لے۔ ہمارے بزرگ اپنے دوستوں سے کچھ رقم پکڑتے اور ریلوے اسٹیشن پہنچ جاتے اور پھر جس طرف کی گاڑی پہلے آتی اسی طرف روانہ ہو جاتے۔ برصغیر میں بچھی ہوئی ریل کی پٹڑی ہماری جُست جو کی گواہ ہے (اثر)''۔

ہجرت محض سفر کا نام نہیں۔ ہجرت میں آگے بڑھنے کی جُست جو بھی ضروری ہے۔ چنیوٹ اس زمانے میں بھی ہزاروں افراد پر مشتمل ایک اچھا خاصا قصبہ تھا لیکن یہاں کے وہی لوگ ترقی سے ہمکنار ہوئے جنھوں نے آرزوؤں کی گٹھڑی سر پر رکھی اور گھر سے نکلنے لگے۔ کلکتہ ان لوگوں کے لیے Land of opportunities بن گیا۔ یہ سفر اسی طرح کا کوئی سفر تھا جو یورپ سے نکل کر امریکہ پہنچنے والوں نے اختیار کیا۔ تاریخ ایسی ان گنت مثالیں پیش کرتی ہے جب معاش کی تلاش میں گھر سے نکلنے والوں نے

حیران کن کامیابی حاصل کی۔ مسلمان تاجر عرب سے نکلے اور پھر پوری دنیا میں پھیل گئے۔ مشرقی ایشیا میں تو اسلام کا فروغ ہی تاجروں سے ہوا جو سمندر پہ سفر کرتے ہوئے نہ جانے کہاں کہاں تک جا پہنچے۔ ''ایک کاروباری سنگ وخشت اور گھر بار سے دل نہیں لگاتا اس کا دل تو وہاں ہوتا ہے جہاں اس کا کاروبار ہو۔ میں تو یہی کہوں گا کہ کاروبار کرنا ہے تو گھر سے نکلنے کے لیے تیار رہو (اثر)''۔

16

پہلا کاروبار، چمڑے سے آغاز

تقریباً تمام چنیوٹی گروپس نے اپنے کاروبار کا آغاز چمڑے سے کیا۔

شروع شروع میں یہ لوگ مختلف نوعیت کی چھوٹی موٹی تجارت پر ہی اکتفا کرتے رہے۔ غلے اور مختلف اجناس کی خرید وفروخت۔ کچھ دیر بعد گو کاروبار کا عملی تجربہ بھی ہو گیا لیکن ابھی کسی اہم موڑ کا انتظار تھا اور وہ موڑ چمڑے کے کاروبار کی صورت میں رونما ہوا۔ ''یوں تو ہماری برادری کے اکثر گھرانوں نے اپنے کاروبار کا آغاز چمڑے کی خرید وفروخت سے ہی کیا لیکن پہلی بار اس کاروبار میں آنے کا سہرا ہمارے ایک بزرگ محمد دین المعروف چونا گلی والے کے سر بندھتا ہے۔ وہ بہت ذہین اور موقع شناس انسان تھے۔ وقت کے ساتھ ساتھ ان کے وسائل میں اضافہ ہونے لگا تو انھیں کسی بڑے کاروبار کی تلاش ہوئی لیکن اس وقت تجارت کے میدان میں ہندوؤں کا اس قدر غلبہ تھا کہ انھیں کوئی راستہ دکھائی نہ دیتا۔ وہ ہر روز خوش پوشاک ہندو تاجروں کو بڑی بڑی منڈیوں اور کاروباری مراکز میں چلتا پھرتا دیکھتے اور حیران ہوتے۔ لیکن اچنبھے کی چیز یہ تھی کہ اچھے لباس کے باوجود وہ پیروں سے عام طور پر ننگے ہوتے۔ محمد دین صاحب کو آہستہ آہستہ علم ہوا کہ یہ سب کچھ ہندوؤں کی تعلیمات کی وجہ سے ہے۔ ہندو چمڑے کو پاؤں میں پہننا تو درکنار گندا ہاتھ لگانا بھی گناہ سمجھتے ہیں .... یہ ایک بہت بڑی دریافت تھی اور پھر اسی دریافت سے ہماری ترقی کا نیا سورج طلوع ہوا اور وہ موڑ آ گیا جہاں سے ہم چمڑے کے کاروبار کی طرف راغب ہوئے (شہزادہ)''۔ کھالوں کی معمولی خرید وفروخت سے شروع ہونے والا یہ کام ایک روز مکمل کاروباری شعبہ کی صورت اختیار کر گیا۔ کھالوں کی خریداری آڑھت، شومینوفیکچرنگ، ٹینری اور پھر چمڑے کی بیسیوں اور مصنوعات۔ انٹر پرنیور شپ میں سرمایہ اور کاروبار کے داؤ پیچ سے آگاہی کے علاوہ کسی ایک شعبہ میں تکنیکی مہارت کو خاص اہمیت حاصل ہے (فواد)''۔ چمڑے کے شعبہ میں یہ مہارت حاصل کرنے کی دیر تھی کہ چنیوٹی برادری معمولی تاجروں کی صف سے نکل کر بڑے بڑے سوداگروں کا

روپ دھارنے لگی۔ کچھ عرصہ بعد ان لوگوں نے کاروبار کے بہت سے اور شعبوں میں بھی دسترس حاصل کی اور اپنے کام کو پھیلانے لگے لیکن عام طور پر ہر بڑے چنیوٹی گروپ کے کاروبار کا آغاز چمڑے کی خرید وفروخت سے ہی ہوا۔ یہی وجہ ہے کہ آج بھی پاکستان میں چمڑے کی صنعت کا نوے فیصد حصہ چنیوٹ کی شیخ برادری کے تصرف میں ہے۔ چمڑے کی بہترین مصنوعات کے حوالے سے پاکستان کا شمار چوٹی کے تین ممالک میں ہوتا ہے۔ ''کمال فن اور معیار کے حوالے سے لیدر انڈسٹری میں ہم کہیں آگے ہیں۔ پاکستانی لیدر دنیا بھر میں اعلیٰ معیار کا نشان سمجھا جاتا ہے .... یہ مقام چنیوٹی شیخوں کی شب و روز محنت کا نتیجہ ہے۔ ہم نے چمڑے کے کام کو جس باریکی سے سمجھا اور جس نفاست سے اپنایا وہ کسی اور کے بس کی بات نہیں۔ (حلیم)''۔ ''مدراس میں انگریزوں نے چمڑے کی مصنوعات کا ایک تربیتی ادارہ بنا رکھا تھا۔ میرے دادا اس ادارے میں تربیت حاصل کرتے رہے۔ یہیں سے انھیں اس کاروبار کی باریکیوں کا علم ہوا (الطاف)''۔ ''ہم چمڑے کے رفوگر ہیں۔ ہمارے ہاتھوں میں جادو ہے (نعیم)''۔ اب تو ہم اس کام میں بہت آگے نکل چکے ہیں۔ ہماری موجودہ نسل نے بیرونی ممالک سے تربیت حاصل کر کے اس کام کو فن کا رتبہ دے دیا ہے (نصیر)۔ چنیوٹی اب چمڑے کے کام میں دنیا بھر میں امام مانے جاتے ہیں۔ کئی چنیوٹی گروپ چمڑے کا کام کرتے ہیں۔ مندرجہ ذیل گروپ شاید زیادہ اہم ہیں:

''چمڑے کا ایک ہی کاروبار۔ سخت مقابلہ لیکن مقابلے کے باوجود ہم لوگ اخلاق کا دامن نہیں چھوڑتے۔ کسی کی ٹانگ نہیں کھینچتے۔ ضرورت کے وقت ایک دوسرے سے تعاون بھی کیا جاتا ہے۔ ویسے بھی ایک اچھا کاروباری صحت مند مقابلے پہ یقین رکھتا ہے۔ اس کے نزدیک معیار ہی اصل شے ہے۔ اگر وہ

معیار برقرار رکھے گا تو کامیابی ہمیشہ اس کے قدم چومے گی (فواد)''۔

''ہم نے اس کام کی باریکیوں پر اتنا غور کیا ہے کہ ہم اس پر بیسیوں کتب لکھ سکتے ہیں۔ جو لوگ تدبر کرتے ہیں، راز ان پر منکشف ہو جاتے ہیں۔ ہم نے تدبر سے کام لیا اور چمڑے میں مخفی ہر راز تک ہماری رسائی ہو گئی (نصیر)''۔

فواد شفیع، جس کا تعلق چمڑے کے بڑے کاروباری گروپ MST سے ہے، جب اس کام کے مراحل بتانے لگا تو میں حیرت میں ڈوب گیا۔ اس کا کہنا تھا کہ یہ مراحل اس کے بزرگوں اور دیگر چنیوٹی گھرانوں کی مشترکہ سوچ بچار کے بعد منظرِ عام پہ آئے اور ہم نے یہ سب کسی کتاب میں نہیں پڑھا۔ فواد شفیع نے کھالوں اور چمڑے کو استعمال کے قابل بنانے کے جو مراحل بتائے ان کا خلاصہ حسبِ ذیل ہے۔

I. The Preparation and Tanning

The preparatory stages are when the hide/skin is prepared for tanning. During the preparatory stages many of the unwanted raw skin components are removed. Preparatory stage may include:

1. Preservation - the hide/skin is treated with a method which renders it temporarily unputrescible. Skins are also opened up and the leg and tail part of the skins are removed.

2. Soaking - water for purposes of washing or rehydration is reintroduced.

3. Liming - unwanted proteins and "opening up" is achieved.

4. Unhairing - the majority of hair is removed.

5. Fleshing - subcutaneous material is removed.

6. Splitting - the hide/skin is cut into two or more horizontal layers.

7. Reliming - the hide/skin is further treated to achieve more "opening up" or more protein removal.

8. Deliming - liming and unhairing chemicals are removed from the pelt.

9. Bating - proteolytic proteins are introduced to the skin to remove further proteins and to assist with softening of the pelt.

10. Degreasing - natural fats/oils are stripped or as much as is possible from the hide/skin.

11. Frizing - physical removal of the fat layer inside the skin. Also similar to Slicking.

12. Bleaching - chemical modification of dark pigments to yield a lighter coloured pelt.

13. Pickling - lowering of the pH value to the acidic region. Must be done in the presence of salts. Pickling is normally done to help with the penetration of certain tanning agents, e.g., chromium (and other metals), aldehydic and some polymeric tanning agents

14. Depickling - raising of the pH out of the acidic region to assist with penetration of certain tanning agents

15. Chrome - tanning is faster than vegetable tanning (less than a day for this part of the process) and produces a stretchable leather which is excellent for use in handbags and garments.

After this the skins are made in to crust.

II. Crusting

Crusting is when the hide/skin is thinned, retanned and lubricated. Often a colouring operation is included in the crusting sub-process. The chemicals added during crusting have to be fixed in place. The culmination of the crusting sub-process is the drying and softening operations.

Crusting may include the following operations:

1. **Wetting back**- Semi-processed leather is rehydrated.

2. **Sammying** - 45-55%(m/m) water is squeezed out the leather.

3. **Splitting** - the leather is split into one or more horizontal layers.

4. **Shaving** - the leather is thinned using a machine which cuts leather fibres off.

5. **Neutralisation** - the pH of the leather is adjusted to a value between 4.5 and 6.5.

6. **Retanning** - additional tanning agents are added to impart properties.

7. **Dyeing** - the leather is coloured.

8. **Fatliquoring** - fats/oils and waxes are fixed to the leather fibres.

9. **Filling** - heavy/dense chemicals that make the leather harder and heavier are added.

10. **Stuffing** - fats/oils and waxes are added between the fibres.

11. **Stripping** - superficially fixed tannins are removed.

12. **Whitening** - the colour of the leather is lightened.

13. **Fixation** - all unbound chemicals are chemically bonded/trapped or removed from the leather

14. **Setting** - area, grain flatness are imparted and excess water removed.

15. **Drying** - the leather is dried to various moisture levels (commonly 14-25%).

16. **Conditioning** - water is added to the leather to a level of 18-28%.

17. **Softening** - physical softening of the leather by

separating the leather fibres.

18. Buffing - abrasion of the surfaces of the leather to reduce nap or grain defects.

III. Finishing

For some leathers a surface coating is applied. Tanners refer to this as finishing. Finishing operations may include:

1. Oiling	2. Brushing	3. Padding
4. Impregnation	5. Buffing	6. Spraying
7. Roller coating	8. Curtain coating	9. Polishing
10. Plating	11. Embossing	12. Ironing
13. Combing (hair-on)	14. Glazing	

Once this is done the skins are inspected, measured and packed for shipment. Each order of leather may require different processes and in a different sequence too. After completing these processes and stages the leather is then used in shoes, bags, belts, upholstery, cars etc. Pakistani leather is one of the best in quality. This is the outcome of more than 150 year of hard work rendered by Chinioti Sheikhs.

اتنے مرحلے' اتنی جزئیات' اتنی عرق ریزی!

میں ان کی تفصیل سنتا رہا اور حیران ہوتا رہا۔ جو لوگ محنت کرنا چاہتے ہیں ان کے لیے اس میں بہت سے سبق ہیں۔ ''میرے والد دھوتی پہن کر ننگے پاؤں ان بدبودار اور خون آلود کھالوں میں گھومتے۔ نمک لگاتے ہوئے ان کے ہاتھوں کی انگلیاں گل جاتیں لیکن انھیں اس کام میں راحت ملتی تھی (نصیر)''۔ ہر مرحلہ اور اس کے بیسیوں ذیلی مراحل' طویل محنت اور سمجھ بوجھ کا تقاضا کرتے ہیں۔ غالب نے یوں ہی تو نہیں کہا:

دیکھیں کیا گذرے ہے قطرے پہ گہر ہونے تک

17

خاندانی اتفاق اور یک جہتی

چنیوٹی شیخوں کا کاروبار کم از کم دو یا تین نسلوں تک اکٹھا رہتا ہے۔

بعض لوگ کہتے ہیں کہ بڑا خاندان Extended family کاروبار میں ایک رکاوٹ کی حیثیت رکھتا ہے۔ انا' شخصیات' وسائل کی تقسیم اور اتفاق رائے میں کمی۔ تاہم پاکستان اور برصغیر میں جو مشاہدات کیے گئے وہ اس کے برعکس ہیں۔ ''ہمیں ہمارے خاندان نے جو بنیاد فراہم کی وہی ہماری ترقی کا باعث بنی ہے۔ محبت' تربیت' اقدار' نظم و ضبط' کاروبار کا انتخاب' سرمایہ کا حصول' کاروباری روابط۔ یہ سارے کام ایک بڑے خاندان ہی کی بدولت طے پاتے ہیں۔ جب ہم نے ہوش سنبھالا تو گھر میں ہر جانب کاروبار کا چرچا تھا۔ بڑے ہوئے تو نظم و ضبط اور رات دن محنت کا درس ملا اور پھر کاروبار کے انتخاب کا موقعہ آیا تو بزرگوں کے مشورے ہی سے کاروبار کا انتخاب کیا (احسن)''۔ ''اگر ہمارا خاندان ہماری پشت پر نہ ہوتا تو میرے والد اور ہم شاید کبھی کامیاب نہ ہوتے۔ جب بھی انھوں نے کوئی بڑا پراجیکٹ شروع کرنا چاہا تو سرمائے کا انتظام خاندان کے ذریعے ہی ممکن ہوا (محبوب)''۔ ''بڑا خاندان جہاں سرمائے کا انتظام کرتا ہے' رسک کی صورت میں کاروبار کو سہارا دیتا ہے وہیں فیصلہ کرنے میں بسا اوقات رکاوٹ کا باعث بھی بنتا ہے (خالد)''۔ خاندان میں شادیاں بھی کاروباری اثر رسوخ اور روابط میں اضافے کا باعث بنتی ہیں۔ ''دین گروپ ہم پانچ بھائیوں اور ان کی اولاد پر مشتمل ہے۔ ہم سب ابھی تک مل جل کر کام کرتے ہیں۔ میرے بھائی اور بھتیجے مجھے' والد اور میری اہلیہ کو اپنی والدہ کا مقام دیتے ہیں۔ ہم پانچوں بھائی اور ان کے تمام اہل خانہ ہر جمعہ کے روز کسی ایک بھائی کے گھر میں جمع ہوتے ہیں۔ وہیں شام گزارتے ہیں وہیں کھانا کھاتے ہیں۔ محبت کا یہ احساس تقویت کا باعث ہے۔ میں سمجھتا ہوں ہماری کامیابی کی ایک بڑی وجہ بھی یہی ہے (منیر)''۔ مشترکہ خاندان کا یہ نظام صرف ہماری ہی خوبی نہیں میمن تو اس نظام کے ہم سے بھی زیادہ قائل ہیں۔ ہمارا کاروباری ساتھ تو عام طور پر صرف دو نسلوں تک رہتا ہے۔ باپ اور اس

کے بعداس کی اولاد تک۔لیکن میمن تین یا چار نسلوں تک کاروبار مشترک رکھتے ہیں (نگینہ)''۔
باہمی میل جول اور روابط کے اعتبار سے چنیوٹ برادری تین سطحوں پہ اکٹھی ہوتی ہے۔

- پہلی سطح: پوری برادری
- دوسری سطح: گوت یا سب کاسٹ (Sub-Caste) مثلاً منوں، وہرہ، ودھاون
- تیسری سطح: ایک ہی دادا کی اولاد

پہلی سطح پوری چنیوٹ کمیونٹی پر مشتمل ہے جس میں برادری کے تمام لوگ شامل ہیں۔ یہ افراد کسی باقاعدہ منظم گروہ کی طرح اکٹھا نہیں ہوتے لیکن شادی، موت، سماجی تہواروں اور کچھ دیگر رسوم کے موقعہ پر انھیں ملنے کا اتفاق ہوتا ہے۔کون کیا ہے، کہاں ہے اور کس حال میں ہے۔ یہ ملاقاتیں باہمی قوت کا باعث بنتی ہیں۔قریبی رشتہ داری نہ ہونے کے باوجود چنیوٹ کمیونٹی کا فرد ہونا کئی ایک سہولتوں کا باعث بن سکتا ہے۔ کاروبار کے لیے تربیت، ملازمت، حوالہ یا مشورہ۔ یہ ایک طرح سے نفسیاتی سہارا بھی ہے۔
''چنیوٹ شیخ ایسوسی ایشن لاہور ایک غیر رسمی سا ادارہ ہے۔جس کے ممبران کی تعداد ایک ہزار سے زائد ہے۔ یہ تمام کاروباری لوگ ہیں اور لاہور میں رہائش پذیر ہیں۔ہم نے ان کی ڈائریکٹری بھی شائع کی ہے جس میں ان افراد کے متعلق تفصیلات دی گئی ہیں۔اسی طرح کے فورم کراچی، فیصل آباد اور اسلام آباد میں بھی ہیں۔ان فورمز کے حوالے سے باہمی تعلق کی بہت سی راہیں نکلتی رہتی ہیں (جاوید)''۔

دوسری سطح ایک ہی گوت یا Sub-caste پر اشتراک کی سطح ہے۔یعنی مگوں، منوں، وہرہ، ودھاون، بھراڑ، پسر یچہ، چھرے وغیرہ۔ ان گوتوں کے لوگ ایک ہی بزرگ کی اولاد ہیں۔ ان میں باہمی ربط وضبط اور تعاون زیادہ گہرا ہوتا ہے۔شادی بیاہ کے لیے لوگ عموماً اپنی ہی گوت کو ترجیح دیتے ہیں۔

تیسری سطح ایک ہی پڑدادا یا دادا کی اولاد ہے۔ یہ سب سے اہم تعلق ہے۔خون کا قریبی رشتہ ہونے کی بناء پر تعلق اور زیادہ بڑھ جاتا ہے۔ دکھ درد، غمی خوشی میں سب سے پہلے یہی لوگ ساتھ دیتے ہیں۔

18

اپنے شہر چنیوٹ اور برادری سے محبت

وطن کی مٹی گواہ رہنا۔

''چنیوٹ کی محبت نے ہمارے مزاج کی نشوونما میں گہرا کردار ادا کیا ہے۔گو اس شہر میں آنا جانا اب کم ہونے لگا ہے لیکن پاکستان بننے کے بہت بعد تک یہ تعلق بے حد مضبوط اور مستحکم تھا (جاوید)''۔ چنیوٹی شیخ برادری تمام برصغیر میں پھیلنے کے باوجود چنیوٹ کی مٹی سے دور نہ ہوسکی۔ یہ ان کے آباء کا وطن تھا۔ ان کے عزیز واقارب یہیں رہتے۔ ان کے بچے یہیں پرورش پاتے۔شادی بیاہ یہیں، مرنا جینا یہیں۔ان کی ہر رسم اور ہر روایت نے اسی مٹی سے جنم لیا۔شہر کی پیچ در پیچ گلیاں اور ان گلیوں میں بکھری ہوئی زندگی ہمیشہ ان کے ہم راہ رہی۔مگوؤں کا ڈیرہ آج بھی بھولی بسری یادوں کا مرکز ہے۔وڈا ویڑہ، نکڑا ویڑہ......عمر کے آخری حصہ میں یہ لوگ پھر سے چنیوٹ واپس چلے آتے۔آنگن، چوبارے، مٹیاں اور گلیاں۔ یہ سب پھر سے مہکنے لگتے۔حویلیاں آباد ہوتیں اور پرانی محفلوں کی بازگشت لوٹ آتی۔

چنیوٹ میں ایک خوبصورت حویلی بنانا ہمارے بزرگوں کا ہمیشہ سے خواب رہا۔ یہ ایک طرح سے انا کی تسکین بھی تھی۔تمام لوگوں نے جنھوں نے تجارت میں نام پیدا کیا چنیوٹ میں حویلی ضرور بنائی۔کلکتہ جانے والوں نے ''کلکتی محلّہ'' کے نام سے اپنا محلّہ ہی الگ بسا لیا۔عمر حیات محل تو خیر ایک غیر معمولی کارنامہ ہے۔1928 میں جب یہ مکمل ہوا تو یہ چنیوٹ کی سب سے خوب صورت عمارت تھی۔مسافر اسے دیکھ کے راستہ بھول جاتے تھے۔اس وقت اس کی تعمیر پہ دولاکھ سے زیادہ کی رقم خرچ ہوئی۔لیکن اس کے علاوہ بھی شہر کی کئی حویلیاں دیکھنے سے تعلق رکھتی تھیں۔کم ازکم ایک سو کے لگ بھگ تو ہوں گی......ایک اچھا گھر بنانا اور شادی بیاہ پر دولت خرچ کرنا یہ دو کام انھیں بے حد محبوب تھے۔شاید یہ کام انھوں نے ہندوؤں سے سیکھے۔ ہندو بھی اپنی دولت صرف انھی دو مقاصد کے لیے خرچ کرنا جائز سمجھتے تھے۔''ہمارے بزرگ سال میں کم ازکم ایک یا دو ماہ چنیوٹ ضرور گزارتے۔ وہ وقت بہت یادگار رہتا۔

دعوتیں، تقریبات، ہنگامے۔انھی دنوں بچوں کی شادیاں اور دیگر رسوم ادا کی جاتیں۔ شادیوں کی تقریبات ایک ایک ہفتہ جاری رہتیں۔تمام برادری مدعو ہوتی۔ یہ سارا ہنگامہ شاید جدا ہونے سے پہلے خوش رہنے کی ایک کوشش ہوتی تھی (محبوب)''۔

چنیوٹ سے اس گہرے تعلق نے ان لوگوں کو ایک تشخص دے دیا۔اگر وہ لوگ جو کلکتہ یا دوسرے شہروں میں گئے، وہیں کے ہو رہتے تو چنیوٹ برادری ایک مخصوص گروہ کی صورت میں اپنی پہچان کر پاتی نہ ان کی آپس میں محبت پروان چڑھتی۔ باہمی تعلق، رشتے داریاں اور شراکت۔ یہ رشتے اسی لیے قائم رہے کہ ان لوگوں نے فیصلہ کر رکھا تھا کہ انھیں لوٹ کے انھی گلیوں میں آنا ہے۔مشترکہ تہذیب اور زبان، مشترکہ اقدار، مشترکہ ورثہ، یہ سب اسی کا ثمر تھا کہ نہ کوئی چنیوٹ کے افق سے ٹوٹا نہ کسی نے الگ دنیا بسائی۔'' ہمارے خواب جس پس منظر میں تعمیر ہوئے اس کا نام چنیوٹ تھا۔ہم جب بھی دور دراز کے سفر کے بعد چنیوٹ لوٹتے تو یہاں کی مٹی ہمیں خوش آمدید کہتی۔

''ہمارے بزرگوں کے لیے چنیوٹ محض ایک شہر ہی نہیں زندگی کا ایک بھرپور حوالہ بھی تھا۔چنیوٹ کا نام آتے ہی بے شمار پرانی یادیں میرے ذہن میں تازہ ہو جاتی ہیں۔ مجھے فخر ہے کہ سعداللہ خان جیسے عالی دماغ شخص کا وطن میرا وطن ہے۔میری برادری کے بزرگ جو تجارت وصنعت کے میدان میں انفرادیت کے حامل ہیں چاہے دنیا کے کسی خطے میں بھی ہوں ان کا تعلق اس شہر سے قائم رہتا ہے۔ پرانی اینٹوں کی بوباس، دریائے چناب کا کنارہ اور قدرتی نظاروں کا حسن۔ اس جادو سے دامن جھٹک کے چلے جانا آسان نہیں۔ میرے ذہن اور دل و دماغ پر چنیوٹ کی گہری چھاپ آج تک موجود ہے۔ساری دنیا گھومنے پھرنے کے بعد مجھے مادر وطن کی آغوش میں جو سکون ملتا ہے وہ دنیا کے کسی اور شہر میں میسر نہیں (نصیراے شیخ)''۔

چنیوٹ نے ہمیں جو ثقافتی ورثہ دیا وہ بھی ہماری اہم میراث ہے۔لفظ، محاورے، لباس، بود و باش۔ یہ شہر ہماری رگ و پے میں بہت دیر تک سمایا رہا (اشفاق)''۔

خدمتِ خلق اور اللہ کی راہ میں دینے کا جذبہ

''نام چاہتا ہے تو پھر فیض کے اسباب بنا''۔

چنیوٹی شیخ خدمتِ خلق میں کسی سے پیچھے نہیں۔ چنیوٹی شیخوں کے پاس دولت آئی تو ان کی توجہ رفاہ عامہ کی طرف مبذول ہونے لگی۔ اللہ کی راہ میں دینا ان کی عادت بن گئی۔ اس فیاضی کے پس پردہ کیا محرکات تھے۔خوشنودی خدا، تسکین قلب، نام و نمود کی خواہش یا پھر سماجی ذمہ داری کا احساس۔ ''ہمارے بزرگوں نے اپنی دولت کا کثیر حصہ اللہ کی راہ میں لٹا دیا۔سکول، ہسپتال، مسافر خانے، تعلیمی وظائف۔ انجمن اسلامیہ چنیوٹ کے تحت ہمارے بزرگوں نے کئی ایک رفاہی منصوبوں کا آغاز کیا۔ وہ لوگ جو خود ان پڑھ تھے ان کا فیصلہ تھا کہ علم کی روشنی ہر گھر تک پہنچے گی۔ چنیوٹ کا ہر شخص ہمارے ان جذبوں کا گواہ ہے''۔ ''ہماری کاوشیں صرف شیخ برادری تک محدود نہ تھیں۔ گو وہ لوگ خصوصی توجہ کا مرکز ضرور تھے تاہم ہمارے قائم کردہ اداروں سے ہر شخص فیض یاب ہوتا رہا (اشفاق)''۔ ''ہمارے دادا ایک مدت تک برادری کے بیت المال کے کرتا دھرتا رہے۔ انھوں نے کروڑوں روپے جمع کیے اور بیواؤں، یتیموں اور مستحق افراد میں بانٹ دیے۔ فیاضی کا یہ اعزاز محض کسی ایک گھرانے کو حاصل نہیں۔ یہ ہم سب کی اجتماعی کوشش تھی۔ ماضی کی انھی روایات کا اگلا قدم ہے کہ ہم چنیوٹ میں ایک بڑی رقم بلا سود قرضوں کی صورت میں لوگوں کو فراہم کر چکے ہیں (عرفان قیصر)''۔ ''اسلامیہ ہسپتال چنیوٹ پر اب تک کروڑوں روپے صرف ہو چکے ہیں۔ یہ سب ایک اہم ذمہ داری کا احساس ہے (ریاض انور)''۔ ''کراچی، لاہور اور فیصل آباد کے ان گنت ادارے ہمارے عطیات کی بدولت سرگرم ہیں۔ ان اداروں سے ہمارا کوئی سیاسی یا معاشی مفاد وابستہ نہیں۔ اگر ہم غربت میں کمی نہ لا سکے تو ہماری ذاتی آسودگی بے معنی ہوگی۔ دینے سے جو تقویت ملتی ہے اس کا اندازہ کرنا ہی محال ہے (نوید)''۔ ''کالونی گروپ کے شیخ محمد اسماعیل انجمن حمایتِ اسلام کے بڑے ڈونرز میں تھے۔ پچھلی صدی کا پہلا نصف ان کی فیاضی کی داستانوں سے بھرا پڑا ہے''۔ فیاضی کی یہ روایت صرف چنیوٹ برادری تک محدود نہیں۔ کئی اور

communities یہ کام بہت عرصہ سے کررہی ہیں۔میمن برادری فیاضی میں کئی جگہوں پر چنیوٹی شیخوں سے بہت آگے نظر آتی ہے۔تاہم چنیوٹ برادری کی خدمات اس لیے قابل توجہ ہیں کہ یہ کراچی کے علاوہ لاہور' فیصل آباد' چنیوٹ' ملتان اور راولپنڈی تک پھیلی ہوئی ہیں۔

''فیاضی میں چنیوٹ برادری کے دو خاندانوں شفیع ٹینری گروپ اور مے فیئر گروپ کی خدمات بہت نمایاں ہیں (اثر)''۔ایس ایم منیر' گوہر اعجاز' نعیم شفیع۔کریسنٹ گروپ نے تعلیم کے کے میدان میں بہت کام کیا ہے۔دین گروپ بھی تعلیم اور سماجی ترقی میں بہت سرمایہ کاری کررہا ہے۔حال ہی میں انھوں نے کئی کروڑ کے عطیے سے چنیوٹ میں ایک گرلز کالج کا آغاز کیا ہے۔'' ہماری ترقی میں فلاح و بہبود کے اس جذبے کا بہت حصہ ہے۔ہمارا تجربہ ہے کہ جتنی رقم ہم خلق خدا پہ خرچ کرتے ہیں اس سے کہیں زیادہ رقم ہمیں دوبارہ ملتی ہے۔ہم میں سے چند لوگ تو اب کماتے ہی اس لیے ہیں کہ دولت کو تقسیم کیا جائے۔دولت بذاتِ خود ان کے لیے کسی کشش کا باعث نہیں (اثر)''۔'' دولت کو خرچ کرنے کا رجحان بھی اب ایک مقابلہ بنتا جارہا ہے۔ہمیں علم ہے کہ چھپ کر بھی دینا چاہیے اور علی الاعلان بھی تاکہ یہ تقلید کا باعث بنے۔ہم معاشرے کی اجتماعی بہبود سے انکار نہیں کرسکتے۔ہم ارتکاز کے نہیں تقسیم کے قائل ہیں۔اکٹھا کرنے سے بانٹ دینا کہیں اچھا ہے۔دولت اس وقت تک بڑھتی اور محفوظ رہتی ہے جب تک اس سے مستفید ہونے والوں کی تعداد بڑھتی رہے۔اگر لوگ غریب اور مفلوک الحال ہوں گے تو ملوں اور کارخانوں کی پراڈکٹ کون خریدے گا۔ہمارے منافع پر ورک فورس اور معاشرے کا بھی تو حصہ ہونا چاہیے۔کچھ عرصہ پہلے بائیس خاندانوں کی دولت سے جس طرح نفرت کا اظہار ہوا ہمیں وہ زمانہ بھی یاد ہے۔اس احساس نے ہمیں معاشرے کی اجتماعی بہتری سے اور مربوط کردیا ہے (اشفاق)''۔ہم ٹیکس بھی دیتے ہیں' زکوٰۃ بھی دیتے ہیں' اپنے ملازموں پہ بھی خرچ کرتے ہیں۔ہمارے بزرگوں کے رفاہی کاموں کی داستان ابھی تک کلکتہ میں زندہ ہے (عبداللہ)''۔

وارن بفٹ اور بل گیٹس......ان لوگوں نے خدمت اور ایثار کے نئے معیار قائم کردیے۔جو کمایا اس کا بڑا حصہ دوسروں کو دے دیا۔کئی بار یہ سوال مجھے پریشان کرتا ہے کہ ہمارے وارن بفٹ اور بل گیٹس کہاں ہیں۔مجھے لگتا ہے دینے کے معاملہ میں ابھی ہم بہت پیچھے ہیں (اثر)''۔

20

باہمی رشتے داریاں

ایک وقت تھا کہ چنیوٹی شیخوں کی شادیاں صرف برادری میں ہوتی تھیں۔اب ایسا نہیں۔ برادری کے کئی گھرانے ابھی تک پرانے طور طریقوں پر ہی عمل پیرا ہیں۔چند گھرانوں کے علاوہ ان کی اکثریت برادری سے باہر شادی کو ترجیح نہیں دیتی۔برادری کے اندر ہونے والی اس طرح کی شادیوں سے جو تعلقات جنم لیتے ہیں انھی سے کاروباری مفادات بھی پروان چڑھتے ہیں۔خاندانی اثر و رسوخ' تجربہ' سرمایہ اور وسائل باہم ملتے ہیں تو کاروبار کو مضبوط بنیاد فراہم ہوتی ہے۔''مختلف گوتوں یا sub-casts کی شرط اب لازم نہیں۔البتہ برادری سے باہر شادی کرنا ہمارے ہاں ابھی تک معیوب خیال کیا جاتا ہے۔برادری میں شادی سے ہماری اقدار کو بھی تسلسل ملتا ہے۔ہمارے گھروں میں رہن سہن کی جو یکسانیت ہے اس کی بھی یہی وجہ ہے۔نہ ہماری بہو کو کسی اجنبی ماحول میں آنا پڑتا ہے اور نہ ہماری بیٹی کسی پرائے ماحول میں جا کے زندگی گزارتی ہے (قمر)''۔چوٹی کے چند گروپوں کی باہمی رشتہ داریاں اس نکتۂ نظر کو اور تقویت دیتی ہیں۔مثال کے طور پر

1. میاں جہانگیر الٰہی (الٰہی گروپ) میاں منشا (نشاط گروپ) کے بہنوئی ہیں۔
2. میاں شہزادہ عالم (منوں گروپ) میاں نصیر اے شیخ (کالونی گروپ) کے داماد ہیں۔
3. ایس۔ایم۔نوید (دین گروپ) افتخار شفیع (ڈائمنڈ گروپ) کے داماد ہیں۔
4. شہزادہ عالم (منوں گروپ) اور میاں منیر منوں (اولمپیا گروپ) چچازاد ہیں۔
5. انعام الٰہی (نگینہ گروپ) میاں جہانگیر الٰہی (الٰہی گروپ) کے چچا ہیں۔
6. میاں حبیب اللہ (ڈی۔ایم۔ٹیکسٹائیل) ایس۔ایم۔منیر (دین گروپ) کے سیکنڈ کزن اور شہزادہ عالم منوں کے بہنوئی ہیں۔
7. ایس ایم تنویر (دین گروپ) اور گوہر اعجاز (لیک سٹی) سمدھی ہیں۔
8. نسیم شفیع (شفیع گروپ) اور تنویر عبداللہ (سفائر) سمدھی ہیں۔
9. ہمایوں نصیر (کالونی گروپ) اور میاں منشاء (نشاط گروپ) سمدھی ہیں۔

10. قیصر منوں (منوں گروپ) ہمایوں نصیر (کالونی گروپ) کے سمدھی ہیں۔
11. جہانگیر منوں (منوں گروپ) ہمایوں نصیر (کالونی گروپ) کے سمدھی ہیں۔
12. جہانگیر منوں (منوں گروپ) انعام الٰہی (نگینہ گروپ) کے داماد ہیں۔
13. خورشید منوں (اولپیا گروپ) میاں جہانگیر الٰہی کے بہنوئی ہیں۔
14. نور الٰہی (عائشہ گروپ) جہانگیر منوں (منوں گروپ) کے سمدھی ہیں۔
15. عارف رفیع (عائشہ گروپ) میاں منشاء (نشاط گروپ) کے بہنوئی ہیں۔

21

جھگڑے سے پرہیز اور قانون کا احترام

ایک اچھا کاروباری ہمیشہ قانون کا احترام کرتا ہے۔

''ہم قانون کا احترام اور اس کی مکمل پابندی کرتے ہیں۔ ہم لڑائی جھگڑے سے دور رہتے ہیں۔ ہمیں رعب یا دھونس دھاندلی کا شوق نہیں۔ کاروبار میں اونچ نیچ آسکتی ہے لیکن ہم اختلاف کا حل گفت گو سے ڈھونڈتے ہیں''۔ ''ہم نے زراعت کا پیشہ اسی لیے نہیں اپنایا کہ اس کے اصول اور طور طریقے بہت مختلف ہیں۔ تھانہ' کچہری' پٹواری...... ہمیں یہ کام نہیں آتے اور نہ ہی ہم ان بے کار باتوں پہ وقت ضائع کرنا چاہتے ہیں۔ ہمیں ظاہری شان و شوکت کا بھی کوئی شوق نہیں۔ کاروبار کا مقصد جائز منافع کمانا ہے' شور شرابہ یا دھینگا مشتی نہیں۔ ہمارے معاشرے میں جس کی لاٹھی اس کی بھینس کا اصول لاگو ہو چکا ہے لیکن ہم اس اصول کے پیرو نہیں۔ اسی لیے لوگ ہمیں کبھی کبھار بزدل بھی کہتے ہیں۔ صلح جو ہونا بزدلی ہے تو ہمیں اس پہ بھی خوشی ہے۔ کوئی کاروباری چنیوٹی آپ کو فوجداری میں ملوث نہیں ملے گا۔ یہ سارے کام کاروبار کے تقدس کو مجروح کرتے ہیں''۔ ''ہم ٹیکس ادا کرنے میں دو نمبری نہیں کرتے۔ پاکستان میں سب سے زیادہ ٹیکس دینے والا ایک چنیوٹی ہے۔ ہمارے بچوں کو گھر میں پہلی تربیت بڑوں کی عزت اور احترام کی ملتی ہے۔ ہم جب کاروبار کے لیے دور دراز شہروں میں گئے تو وہاں لوگوں سے ہمارے کوئی روابط نہ تھے۔ نہ کوئی دوست' عزیز اور نہ رشتہ دار۔ ہمیں کسی کو تو دوست بنانا تھا۔ یوں ہم نے قانون کو دوست بنا لیا اور اس کی پناہ میں آگئے۔ ہمارے بزرگوں کو علم تھا کہ قانون کا سایہ ہی ہماری پناہ بن سکتا ہے۔ اسی کے نیچے میں ہم نشو و نما پا سکتے ہیں اور پھر یہ عادت ہماری فطرت کا حصہ بن گئی۔ لوگ کہتے ہیں کہ یہ اقدار اب مٹنے لگی ہیں۔ تحمل اور برداشت کم ہو رہے ہیں۔ بندوقیں' اسلحہ اور مسلح گارڈ اب عام ہیں۔ کسی حد تک یہ بات درست ہے لیکن جو چنیوٹی گھرانہ تین یا چار نسلوں سے کاروبار سے منسلک ہے وہ آج بھی ان اقدار کی اہمیت کو سمجھتا ہے (نصیر)''۔ ''میرے والد لاہور میں ایک کار ڈکیتی کے دوران

جاں بحق ہوئے۔ میرے چچا سے کراچی میں ایک ڈاکو نے بریف کیس چھینا اور شہید کر دیا۔ میرے ایک بھائی مجیب ظفر مذہبی جنون کی نذر ہو گئے۔ یہ ایک انتہائی المناک واقعہ تھا لیکن ہم نے ان تمام صدموں کو تحمل سے برداشت کیا۔ ہمیں قانون پر بھی اعتماد ہے اور اللہ کے انصاف پر بھی۔ ہر عمل کا فیصلہ اسی دنیا میں نہیں ہوتا۔ کچھ فیصلے کہیں اور بھی ہوتے ہیں۔ یہی یقین ہمیں صلح کل اور ایثار کا درس دیتا ہے۔ عفوو درگذر کا سبق بھی ہمیں بچپن سے ہی ملا (شاہین)''۔ ''امن اور قانون کی عمل داری کے بغیر معاشی ترقی ممکن نہیں۔ یہ وہ بنیادی عوامل ہیں جن پر کاروبار کی عمارت تعمیر ہوتی ہے۔ جو حکومت امن قائم کرنے میں پیچھے رہ جائے وہ اپنے لوگوں کو کاروبار کی سہولت نہیں دے سکتی۔ انگریز کا دور گو غلامی کا دور تھا لیکن سنا ہے کہ اس دور میں قانون کی عملداری آج سے کہیں زیادہ تھی۔ لوگ حکومت سے ڈرتے تھے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ ہمارے بزرگوں نے دور دراز شہروں میں ٹھکانے بنائے اور وہ بے دھڑک پورے برصغیر میں گھومتے رہے۔ آج ہم آزاد ہیں لیکن تحفظ کا وہ پرانا احساس مفقود ہو رہا ہے۔ آزادی کا مفہوم یہ تو نہیں کہ ہم قانون کی بندشوں سے بھی آزاد ہو جائیں (محبوب)''۔

''قانون توڑنا' عدالت کا احترام نہ کرنا' ٹیکس کی ادائیگی سے پرہیز۔ یہ سارے کام رعب' دبدبہ اور طاقت کی علامت سمجھے جاتے ہیں۔ ہمارے ہاں سرمایہ کاری کم کیوں ہے۔ اسی لیے کہ ہم قانون سے دور ہیں۔ حب الوطنی کا اصل معیار بلند بانگ دعوے نہیں بل کہ قانون سے محبت ہے۔ قانون کی حکمرانی سب سے زیادہ تاجروں کے لیے اہمیت رکھتی ہے۔ قبائلی اور جاگیردارانہ روایات پہ مبنی معاشرے میں قانون کی اہمیت اجاگر کیے بغیر تبدیلی ممکن نہیں (نعیم)''۔ ''قبضہ گروپ' بھتہ مافیا' ہم بارہا ایسے لوگوں کا نشانہ بنے ہیں۔ کوئی بھی کاروباری' حکومت کو تو ٹیکس دے سکتا ہے لیکن بھتہ مافیا کے ہاتھوں یرغمال بننا پسند نہیں کرتا۔ پاکستان میں کاروبار کی اصل جگہ تو کراچی ہی ہے لیکن کراچی سے نکل کر ہم لاہور کی طرف اس لیے بھی گئے کہ کراچی قانون کے ہاتھوں سے نکل رہا تھا۔ قانون کا احترام کاروبار کے لیے ہی نہیں معاشرے کی مجموعی نشوونما کے لیے بھی ضروری ہے۔ ہر کاروباری گھرانہ قانون پہ عمل کی خواہش رکھتا ہے۔ جھگڑوں میں الجھ کر وقت ضائع کرنے سے کہیں بہتر ہے کہ انسان کاروبار پہ توجہ دے (اشفاق)''۔

22

بزرگوں کی کہاوتیں اور لوک دانش

زندگی صدہا برس کے اجتماعی شعور کا حاصل ہے۔

کاروبار کے اصول بزنس سکولوں میں ہی نہیں گلی کوچوں' چوراہوں' بازاروں اور تھڑوں پہ بھی سیکھے جاتے ہیں۔ ایک غیر چنیوٹی انٹر پرینیور سید بابر علی کا کہنا تھا کہ اگر کوئی شخص بزنس کی تعلیم لینے ہارورڈ نہیں جا سکتا تو چند روز چنیوٹ کے گلی کوچوں میں گذار لے۔ شاید وہاں بکھری ہوئی دانش اسے کچھ سکھا دے۔ چنیوٹی گھرانوں کے ساتھ گفت گو میں ان کہاوتوں اور ضرب المثل کا کئی بار تذکرہ ہوا جوان لوگوں نے اپنے بزرگوں سے سنیں اور پھر ان کے دل و دماغ پہ نقش ہو گئیں۔ یہ ضرب المثل چنیوٹ سے مخصوص نہیں بل کہ اس خطہ کی لوک دانش کا اہم حصہ ہیں اور روزمرہ کی گفت گو اور ہمارے ادب میں بھی اکثر نظر آتی ہیں۔ شاید ہم یہ باتیں روز سنتے ہیں لیکن ان پر عمل کی توفیق ہمیں کم ہی ملتی ہے۔ ہر شخص اپنے تجربے سے گذر کر ہی حقیقت تک پہنچتا ہے لیکن کچھ باتیں دائمی حقیقت کا درجہ رکھتی ہیں اور ان پر عمل نہ کرنا نقصان کا باعث بنتا ہے (نصیر)''۔ ایسی باتیں ان انٹرویوز کے دوران اکثر دہرائی گئیں۔ ان میں سے چند ایک چنیوٹی طرز فکر اور چنیوٹی کاروباری طرز عمل کی تصویر بھی پیش کرتی ہیں۔ گویا ان باتوں نے ان لوگوں کی تربیت میں اہم کردار ادا کیا اور ان کے ذریعے ان کے کاروباری ماڈل کو سمجھنا آسان ہو سکتا ہے:

1۔ جس درخت پہ زیادہ پھل ہوں وہ زیادہ جھکتا ہے۔

2۔ غرور کا سر ہمیشہ نیچا ہوتا ہے۔

3۔ میٹھا بول جادو سے کم نہیں۔

4۔ جیت ہمیشہ سچ کی ہوتی ہے۔

5۔ گاہک کو کبھی ناراض نہ کرو وہ اللہ کی رحمت سے کم نہیں۔

6۔ وقت کبھی ایک سا نہیں رہتا۔

7 ۔ کوئی ایسی بات نہ کہو جس پر بعد میں خفت اٹھانی پڑے۔

8 ۔ دولت بانٹنے سے کم نہیں ہوتی۔

9 ۔ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلاؤ۔

10۔ ہٹی، چٹی اور کھٹی۔

(منافع تیسرے برس شروع ہوتا ہے)

11۔ چمڑی جائے پر دمڑی نہ جائے۔

12۔ گاہک رزق کا دروازہ کھولتا ہے۔

13۔ سوچیں پیاتے بندہ گیا۔

(بہت زیادہ سوچ بچار بھی عمل سے دور لے جاتا ہے)

14۔ نو نقد نہ تیرہ ادھار۔

(ادھار کے تیرہ سے نقد کے نو اچھے ہیں)

15۔ نو سو چوہے کھا کے بلی حج کو چلی۔

16۔ نہ نو من تیل ہوگا نہ رادھا ناچے گی۔

(کام کرنے میں تاخیر نہیں ہونی چاہیے)

17۔ عاشقاں کمراں کسیاں تے دلی دو کوہ

(عاشق سفر پہ نکل کھڑے ہوں تو دلی (منزل) دور نہیں ہوتی)۔

18۔ انسان کو بات کا دھنی ہونا چاہیے۔

19۔ اولاد کو کھلاؤ سونے کا نوالا اور دیکھو شیر کی نظر سے

20۔ ایک اچھے کاروباری کا سرمایہ دولت نہیں اس کی ساکھ ہوتی ہے۔

21۔ کر بھلا ہو بھلا، انت بھلے کا بھلا

23

گاہکوں اور ملازموں سے حسنِ سلوک

''دوسروں کے ساتھ وہی سلوک کرو جیسا سلوک تم چاہتے ہو تمھارے ساتھ کیا جائے''۔

زندگی کا یہ اہم اصول ایک حدیثِ مبارک بھی ہے۔ گھر، بازار، گلی، کوچہ اور کاروبار۔ ہر جگہ اس اصول کو اپنا کر ایک بڑی تبدیلی لائی جاسکتی ہے۔ کیا ہم چاہیں گے کہ ہمارے ساتھ برا سلوک ہو، ہمیں گالی دی جائے، ہماری غذا میں ملاوٹ ہو یا ہمارا سودا کم تولا جائے۔ اس کا ایک راستہ یہ بھی ہے کہ ہم دوسروں کے ساتھ بھی ایسا سلوک روا نہ رکھیں۔ برائی برائی کو جنم دیتی ہے اور نیکی سے نیکی جنم لیتی ہے۔ کر بھلا ہو بھلا، انت بھلے کا بھلا، یہ اصول ہمارے بزرگوں نے اپنایا اور انھیں اس کا پھل مل گیا (اثر)''۔

چنیوٹ بزنس کی ایک خوبی ملازمین سے حسنِ سلوک بھی ہے۔ ان کی ملوں، فیکٹریوں اور کارخانوں میں لاکھوں افراد ملازمت کرتے ہیں۔ ''ہم اپنے ساتھ کام کرنے والوں کو مزدور نہیں ساتھی سمجھتے ہیں۔ ہم نے زندگی کا آغاز خود محنت سے کیا۔ ہمیں علم ہے کہ محنت کرنے والا اللہ کا دوست ہوتا ہے۔ ہماری طرف سے ان کے معاوضہ میں شاید کوئی کمی رہ جاتی ہو لیکن ہم نے ان کی عزتِ نفس کا ہمیشہ خیال رکھا ہے۔ ہم ان کے ساتھ وہی سلوک کرتے ہیں جیسا سلوک ہم چاہتے ہیں ہمارے ساتھ کیا جائے (اثر)''۔

''کالونی ٹیکسٹائل ملز اور کالونی وولن ملز جب (1952) میں تعمیر ہوئیں تو یہاں نو ہزار سے زائد ملازمین کام کرتے تھے۔ یہ مل نہیں خوشیوں کا ایک جزیرہ تھا۔ چودہ فٹ بلند اور چھ میل دائرہ کی فصیل میں ایک اور ہی دنیا آباد کی گئی۔ نو ہولز (Holes) کا گالف کورس، پولو گراؤنڈ، ٹینس کے آٹھ کورٹس، ڈرامیٹک کلب، آفیسرز کلب، پندرہ سو طلبا و طالبات کے لیے دو سکول، مکمل طور پر مفت تعلیم، خرید و فروخت کے لیے مارکیٹ، 18 بیڈز پر مشتمل فری ہسپتال۔ کالونی ملز کی قومی سطح کی کرکٹ، فٹ بال، والی بال اور کبڈی کی ٹیمیں تھیں۔ سالانہ تقریبات میں بین الاقوامی فنکار اور کھلاڑی شریک ہوتے۔ بچیوں اور عورتوں کے لیے سلائی، کڑھائی اور کشیدہ کاری کا تربیتی مرکز۔ اس دنیا کو بہت محبت سے بسایا گیا تھا۔ مزدوروں اور

ل مالکان کے مابین نفرت تو بہت بعد میں پیدا کی گئی (ہمایوں نصیر 75)''۔ کالونی گروپ کے بانی شیخ محمد اسماعیل ملازمین سے بہترین سلوک روا رکھتے۔ ان کا کہنا تھا کہ اگر کوئی ملازم ایک مخصوص مدت تک محنت اور دیانت سے کام کرے تو پھر اسے ملازمت سے نہیں نکالنا چاہیے۔ 1941 سے پہلے ملز میں بونس دینے کا تصور نہ تھا۔ اس کام کا آغاز بھی محمد اسماعیل سے منسوب کیا جاتا ہے (حیات شیخ 64)۔ بعض چنیوٹی گروپ اپنے ورکرز کو سال میں دو دو یا تین تین بونس دیتے ہیں۔ حاجی انعام الٰہی اثر کا کہنا ہے کہ میں نے اپنے بیسیوں ملازمین کو مکان بنا کر دیے ان کے بچوں اور بچیوں کی شادیاں کیں۔ یہ سب باقاعدہ تنخواہ سے ہٹ کر ہے۔ یہی وجہ ہے کہ ہمارے ملازمین محنت' جان فشانی اور ایمانداری سے کام کرتے ہیں۔ ''ہماری ملوں اور کاروبار پر کام کرنے والے کئی افراد اب خود کاروباری بن چکے ہیں۔ ہم اس پہ بھی فخر کرتے ہیں کہ کوئی ہم سے کام سیکھے اور پھر خود اپنا نام بنائے۔ رزق تو ہر شخص کا اپنا نصیب ہے۔ ہماری مدد سے اگر وہ آگے بڑھ جائے تو ہمیں اور کیا چاہیے۔ بہت سے متوسط چنیوٹی گھرانے اپنے بچوں کو کام سیکھنے کے لیے کام یاب افراد کے ساتھ منسلک کر دیتے ہیں جو انھیں بہت توجہ اور محنت سے کاروبار کے گر سکھاتے ہیں (اشفاق)''۔

''حسنِ سلوک کو محض کاروباری وطیرہ نہیں بل کہ انسانی شخصیت کا حصہ ہونا چاہیے۔ میٹھا بول بہت سے دروازے کھول دیتا ہے۔ کسی سے کیا گیا اچھا سلوک کبھی رائیگاں نہیں جاتا (عزیز)''۔ دکان اور گاہک کے رشتہ میں تو خوش اخلاقی کی اور بھی اہمیت ہے۔ یہ بات درست ہے کہ جو کچھ ہم گھر اور سکول میں سیکھتے ہیں وہ بازار میں کام آتا ہے۔ ہم ان اصولوں کو اپنا کر ہی ایک اچھا معاشرہ بنا سکتے ہیں (رشید)''۔

دنیا بھر میں کسی بھی بڑے ڈیپارٹمنٹل سٹور میں چلے جائیں خوش اخلاقی کے سوا کچھ نظر نہیں آئے گا۔ آپ کچھ بھی نہ خریدو پھر بھی سیلز مین کے ماتھے پر شکن نہ آئے گی۔ اس کا مقصد گاہک کا دل جیتنا ہوتا ہے۔ گاہک کو بہر حال کچھ نہ کچھ تو خریدنا ہے۔ آج نہیں تو کل' وہ پھر سے واپس آئے گا (نعیم)''۔ انکساری اور خوش مزاجی چنیوٹی کاروبار کا وطیرہ ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اگر کوئی شخص ایک بار ہمارے ساتھ کاروبار کرتا ہے تو پھر واپس نہیں جاتا (محبوب)''۔

24

خواتین کا کردار

چنیوٹ بزنس ماڈل میں خواتین کا کردار ایک خاموش سپاہی کا تھا۔ ایثار' وفا اور ہمت کی ایک مثالی تصویر۔ بطور ماں' بطور بہن اور بطور بیوی ان عورتوں نے صبر و درگذر کی درخشاں روایات کو جنم دیا۔ جب مرد ایک طویل عرصہ کے لیے چنیوٹ سے باہر رہتے تو گھر کو سنبھالنا اور بچوں کی تربیت اور نگہداشت انھی کی ذمہ داری تھی۔ یہ وہ دور تھا جب فون تک کی سہولت دستیاب نہ تھی اور خط پہنچنے میں بھی کئی ہفتے لگ جاتے۔ بعض نوجوان کلکتہ سے کچھ عرصہ کے لیے آتے' شادی کرتے اور چند دن کے بعد واپس لوٹ جاتے اور دلہنیں انتظار کی صلیب پہ لٹک جاتیں۔ بہت بعد میں کچھ لوگوں نے اپنے اہلِ خانہ کو اپنے ساتھ رکھنے کا فیصلہ کیا لیکن ایسے فیصلوں پہ کڑی تنقید ہوتی۔ بعض کام یاب لوگوں نے اہلِ خانہ کے لیے بڑی بڑی حویلیاں بنائیں لیکن یہ خوب صورت حویلیاں انسانی جذبات کا نعم البدل نہ بن سکیں۔ چنیوٹی خواتین دین سے گہری وابستگی رکھتیں۔ پڑھا لکھا نہ ہونے کے باوجود دینی تعلیمات سے بخوبی بہرہ ور ہوتیں۔ چنیوٹ میں لڑکیوں کے لیے پہلا سکول 1940 کے لگ بھگ بنا۔ اس سے پہلے انھیں گھر میں ہی تعلیم دی جاتی جو زیادہ تر قرآن اور حدیث تک محدود ہوتی۔ یہی تعلیمات اور اخلاقی اقدار ان عظیم عورتوں کے ذریعے بچوں کو منتقل ہوئیں اور ان کی دین سے گہری وابستگی نے جنم لیا۔ مشترکہ خاندانی نظام کی وجہ سے ماؤں' بیٹیوں' بہنوں اور بہوؤں نے ایک ہی چھت تلے زندگیاں بسر کیں۔ ''میں آج جو کچھ ہوں اپنی ماں کی تربیت کی وجہ سے ہوں۔ والد کی جلد وفات کے بعد وہی میری سرپرست بنیں اور انھوں نے ہی کاروبار کا رستہ دکھایا (اثر)''۔ ہماری دادی ایک شفیق خاتون تھیں لیکن تربیت کرتے ہوئے کوئی نرمی نہ دکھاتیں (محبوب)''۔ میری والدہ نے مجھے بتایا کہ میرے والد اتنی دیر بعد کلکتہ سے واپس آتے کہ میرا نام تک بھول جاتے۔ والد کی شفقت کی کمی بھی والدہ نے ہی پوری کی (جہانگیر)''۔

''کاروبار میں اگر کبھی نقصان ہوتا تو ہماری عورتیں اپنا زیور بیچ کر سرمایہ اکٹھا کرتیں اور ہم ایک بار پھر

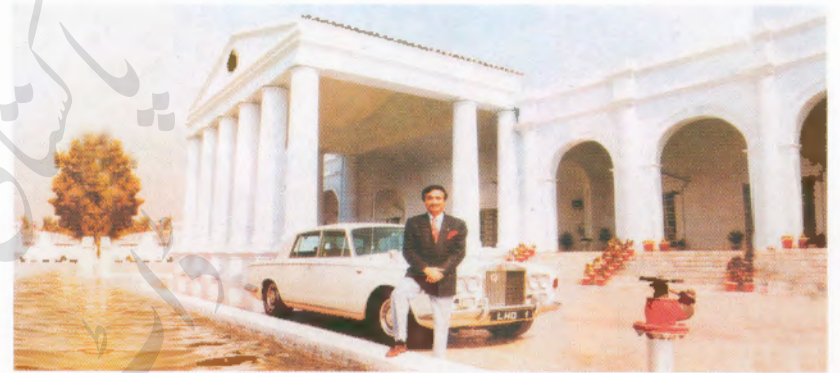
قسمت آزمانے نکل جاتے۔ ایسی مثالیں ایک دو نہیں کئی گھرانوں کی ہیں۔ ہمیں جب کاروبار میں نقصان ہوا تو ہماری والدہ نے نہ صرف اپنا زیور بیچا بلکہ عملی طور پر والد کے ساتھ کاروبار میں حصہ بھی لیا (جاوید)''۔ کفایت شعاری ان کی گھٹی میں تھی۔ خواہشیں محدود، اخراجات محدود۔ صرف اچھا گھر اور زیور بس یہی ان کی دنیا تھی (زاہد)''۔ شادی بیاہ پہ رقم ضرور خرچ ہوتی لیکن عام طور پر سادگی اور کفایت شعاری ہی ان کا شعار تھا (اشفاق)''۔ ہمارے والد کی وفات کے بعد والدہ نے کاروباری معاملات بھی سنبھالے اور سیاست میں بھی حصہ لیا۔ ہمارے کاروباری گروپ کا نام ہماری دادی کے نام پر رکھا گیا۔ یہ ان کی برکت تھی کہ ہمارے کام کو چار چاند لگ گئے (فواد)''۔ ''بدلتے ہوئے حالات کے تحت ہماری خواتین کا کردار بھی بدل رہا ہے۔ اب وہ محض گھر تک محدود نہیں بلکہ کاروبار میں بھی اپنا کردار ادا کر رہی ہیں۔ میری بیٹی فرانس میں بزنس کے سب سے بڑے سکول INSEAT میں پڑھ رہی ہے۔ اسی پر کیا موقوف ہر بڑے چنیوٹی گروپ نے اپنی بچیوں کو بہترین تعلیم دی ہے۔ وہ ہماری کمپنیوں میں ڈائریکٹر ہیں اور ملکی سطح پر ان کا کردار قابلِ فخر ہے (الطاف)''۔ فاطمہ گروپ اور عائشہ گروپ' یہ دو نام خواتین کو خراج عقیدت بھی ہیں (خالد)''۔ گھر اصل میں مرد اور عورت ہر دو کے اشتراکِ عمل سے وجود میں آتا ہے۔ ان میں سے ایک بھی اپنی ذمہ داری ادا نہ کرے تو زندگی آگے نہیں بڑھتی۔ ہر عہد کے سماجی رویے مختلف ہوتے ہیں۔ یہی رویے مرد اور عورت کے کردار کا تعین کرتے ہیں۔ ہماری خواتین کو چار دیواری کے اندر رہتے ہوئے اپنا کردار نبھانا پڑا تو اس میں بھی انھوں نے کمال کیا اور پڑھ لکھ کر ساتھ کھڑا ہونا پڑا تو اس میں بھی وہ کسی سے پیچھے نہ رہیں۔ ہر بڑے چنیوٹی گھرانے کی کامیابی کے پیچھے ایک عورت کی قربانی' نیک نیتی اور تربیت ضرور نظر آئے گی (عمران)''۔ چنیوٹ کا پہلا سکول جو 1905 میں تعمیر ہوا عورتوں ہی کی قربانی سے بنا۔ انھوں نے اپنے گھر میں ایک برتن رکھ لیا اور ہر روز تین وقت کھانا پکاتے ہوئے ایک ایک مٹھی آٹا اس میں ڈالتی رہیں۔ مہینہ گذرنے کے بعد تمام گھرانوں سے یہ آٹا اکٹھا ہوتا' بیچا جاتا اور یہ رقم اسلامیہ پرائمری سکول کے لیے وقف ہو جاتی۔ یہ وہی سکول ہے جس نے بعد میں سیکڑوں کروڑ پتی پیدا کیے۔ عورتوں کے کردار کی اس سے بڑی مثال اور کیا ہوگی (اثر)''۔

کچھ خوب صورت لمحے' کچھ یادگار تصویریں

وزیراعظم پاکستان محمد نواز شریف اور ایس ایم منیر

ایس ایم منیر سابق صدرِ پاکستان جنرل ضیاء الحق کے ہمراہ

دین گروپ کے معمار..... پانچ بھائی: ایس ایم جاوید' ایس ایم نصیر' ایس ایم منیر' ایس ایم طارق' ایس ایم پرویز

شہزادہ عالم منوں امریکا کے مشہور صنعت کار راک فیلر کے ساتھ۔ ''راک فیلرز نے مجھے دینے کی اہمیت سے آشنا کیا''

شہزادہ عالم منوں اپنی ایک مل کے سامنے

''اچھی گاڑیاں اور خوب صورت عمارتیں...... یہ میرے شوق ہیں''۔ شہزادہ عالم اپنی دو رولز رائس گاڑیوں کے ساتھ

شہزادہ عالم منوں وزیراعظم بے نظیر بھٹو کے ساتھ غیر ملکی دورے کے دوران۔

سوشل اور اکنامک انٹرپرنیورشپ کا امتزاج: میاں الطاف سلیم بچوں اور اہلِ خانہ کے ہمراہ

الٰہی گروپ کے کامران الٰہی، سہیل الٰہی اور نور الٰہی اپنے بھائی عارف الٰہی کے ہمراہ جو وفاقی سیکرٹری کے عہدہ پر پہنچے

جہانگیر منوں اور وزیراعظم میاں نواز شریف

محمد نسیم شفیع اور شفیع گروپ کے بورڈ آف ڈائریکٹرز

شیخ محمد نعیم اور شیخ محمد حلیم دیگر اہل خانہ کے ساتھ (چنیوٹ کا گھر)

سابق صدر فاروق احمد لغاری، منیر منوں، شہزادہ عالم منوں

چنیوٹ شیخ برادری لاہور کی چند اہم شخصیات

ایس ایم اشفاق، سابق گورنر پنجاب چوہدری محمد سرور کی اہلیہ محترمہ سے ایوارڈ وصول کرتے ہوئے

میاں طارق نثار اور وزیر اعلیٰ پنجاب، محمد شہباز شریف

ایس ایم اشفاق ہندوستان میں، چیئرمین 'TEVTA' عرفان قیصر کے ہمراہ چیف منسٹر پنجاب ہریانہ سے شال کا تحفہ لیتے ہوئے

شیخ محبوب الٰہی اپنے دوستوں اور کاروباری شخصیات کے ہم راہ (ے فیئرگروپ)

قیصر احمد شیخ سابق صدرِ پاکستان جسٹس رفیق احمد تارڑ اور ایٹمی سائنسدان ڈاکٹر عبدالقدیر کے ہمراہ

شیخ محبوب الٰہی اپنے ایک پرانے دوست کے ہم راہ (ے فیئرگروپ)

قیصر احمد شیخ اور عالمی شہرت کے حامل ماہر معیشت ڈاکٹر محبوب الحق

آئی بی اے کراچی میں تعمیر کی گئی میاں عبداللہ لائبریری جو سفائر گروپ کی طرف سے تحفہ کی گئی

میاں محمد عبداللہ (سفائر گروپ) اپنی بیگم 'بیٹوں اور دیگر اہل خانہ کے ہمراہ

record of services
wider as the present
general and Muslims
great need of Calcutta
This institution
Enlargement and
imperative. So far as the
this institution has served
the remotest parts of Calcutta
Committee makes a fer-
this institution so that the
day to day. AMEEN.

The Managing Committee

MAR A. SUTTAR,
Hony. Secretary.

S. K. DEHLAVI,
Additional District Magistrate,
24-Parganas.

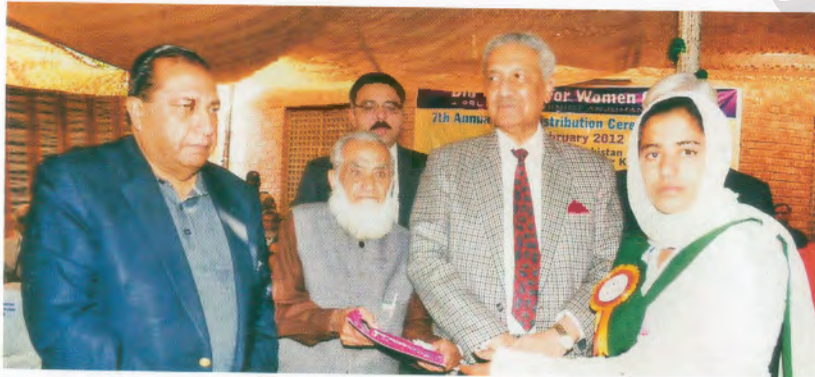
I visited the hospital and I was pleased to find that it possesses very good equipment and it is in competent hands but it suffers for want of sufficient space. Its growing needs are so great that this hospital deserves all help for extension and expansion so that it can serve all the better suffering humanity and meet the increasing demands as it is open to all classes.

M. A. JINNAH,
President,
All-India Muslim League.

Dated, 25th February 1946,

چنیوٹ برادری کی مدد سے کلکتہ میں تعمیر ہسپتال کے بارے میں قائداعظم کی ایک تحریر

1955 میاں محمد عبداللہ (سفائر) 2010

چنیوٹ برادری کے بزرگ اور عظیم مخیّر حاجی انعام الٰہی اثر اور گورنر محمد احمد محمود

حاجی انعام الٰہی اثر' ایس ایم منیر اور ڈاکٹر عبدالقدیر

نگینہ گروپ کے بورڈ آف ڈائریکٹرز اپنے صدر میاں انعام الٰہی کے ساتھ

میاں انعام الٰہی، شوکت الٰہی اور شفقت الٰہی

میاں محبوب الٰہی، جاوید اقبال، شاہد اقبال (مے فیئر گروپ)

شیخ محمد سلیم (میما گروپ) اپنے بھائیوں، بیٹوں اور بھتیجوں کے ساتھ

احسن سلیم (کریسنٹ گروپ)

شیخ محمد سلیم (میما گروپ)

میاں حبیب اللہ (فیڈریشن آف پاکستان چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹری) اور سابق صدر فاروق احمد لغاری

سابق وفاقی وزیر میاں حبیب اللہ سابق صدر جنرل پرویز مشرف سے اعزاز وصول کرتے ہوئے

ایس ایم تنویر (دین گروپ) وزیر اعلیٰ پنجاب، محمد شہباز شریف کے ساتھ

گوہر اعجاز (لیک سٹی) اور سابق صدر پاکستان پرویز مشرف

اپٹما کی پہچان گوہر اعجاز (لیک سٹی) اور سابق صدر پاکستان آصف علی زرداری

ندیم نثار، سہیل نثار، طارق نثار، انجم نثار (ATS)۔ پاکستان کے بہترین Tax Payers

احمد کمال (کمال گروپ) والد کمال یوسف اور اسد کمال

شیخ قمر الحق اور جسٹس (ر) تسیم حسن شاہ

شیخ قمر الحق، قیصر احمد شیخ، انجم نثار، طارق نثار اور چنیوٹی شیخ برادری کے چند اور زعماء

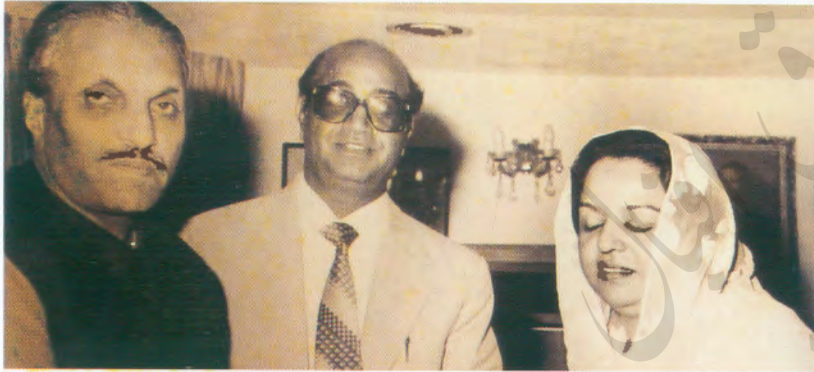
شیخ قمر الحق اور پنجاب کے سابق گورنر لیفٹیننٹ جنرل (ر) خالد مقبول
جن کا تعلق بھی چنیوٹ سے ہے

میاں جہانگیر الٰہی چنیوٹ میں اپنے آبائی گھر کے سامنے

قائداعظم محمد علی جناح 'حسین شہید سہروردی 'ایم اے اصفہانی 'بخش الٰہی اور محبوب الٰہی اسلامیہ ہسپتال کلکتہ کی افتتاحی تقریب کے دوران۔ اس ہسپتال کی تعمیر میں چنیوٹی شیخ کمیونٹی نے بھی عطیات دیئے۔

میاں جہانگیر الٰہی اور میاں نواز شریف

شیخ انعام الٰہی 'چیئرمین نگینہ گروپ فوربس انٹرنیشنل کی طرف سے بہترین کمپنی کا ایوارڈ لیتے ہوئے

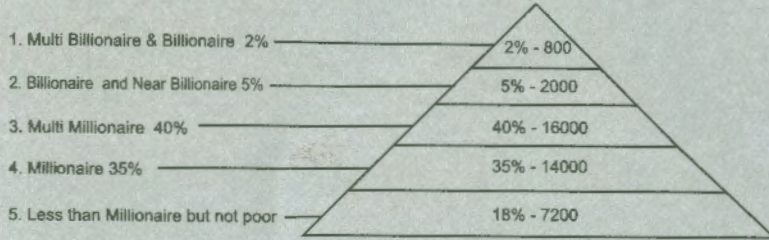
میاں فضل الرحمٰن اپنے بیٹوں کے ہمراہ (فاطمہ گروپ)

محترمہ مسز فرخ مختار (فاطمہ گروپ) اور صدر ضیاء الحق

فواد مختار (فاطمہ گروپ) اور سابق وزیراعظم شوکت عزیز

چنیوٹ کی ایک مشہور کاروباری شخصیت آفتاب احمد وہرہ، حاجی انعام الٰہی اثر اور احمد میاں سومرو سابق چیئرمین سینیٹ آف پاکستان

کامران الٰہی، عارف الٰہی اور ان کے بھتیجے عثمان الٰہی اپنے بھائیوں کے ساتھ

فائق جاوید اور ان کے والد جاوید انوار (جے کے گروپ)

Pyramid of Wealth: چنیوٹی دولت

Pyramid of 40,000 Chinioti Families

مختلف اندازوں کے مطابق چنیوٹی شیخوں کے پاکستان میں کل چالیس ہزار گھرانے ہیں۔ ان گھرانوں کو دولت کے اعتبار سے پانچ درجوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ پہلے درجے میں شامل گھرانوں کی دولت کا اندازہ مشکل امر ہے۔ انھیں بآسانی Multi Billionaire کہا جاسکتا ہے۔ کیا یہ بات دل چسپی کا باعث نہیں کہ 1868 میں چنیوٹی شیخوں کی کل آبادی صرف ایک ہزار گھرانوں پہ مشتمل تھی جن میں اکثریت غریب اور سفید پوش تھے لیکن آج تقریباً اتنے ہی گھرانے Multi Billionaire ہیں۔ اس کتاب میں شامل تیس افراد کا تعلق اسی پہلے گروہ سے ہے۔ یہی ایک بات یہ سچ ثابت کرنے کے لیے کافی ہے کہ دولت نوکری میں نہیں کاروبار میں ہے۔

دوسرے اور تیسرے درجے میں شامل چنیوٹی شیخوں کی تعداد اٹھارہ ہزار گھرانوں پر مشتمل ہے۔ چوتھے درجہ میں شامل چودہ ہزار گھرانے بھی دولت میں کسی سے پیچھے نہیں۔ یہ مزید آگے بڑھنے کے لیے کسی اچھے موقعہ کی تلاش میں ہیں اور کسی بھی وقت اپنے بزرگوں کی تاریخ دہرا سکتے ہیں۔ پانچواں درجہ کم آمدنی والے گھرانوں پہ مشتمل ہے لیکن قابلِ ذکر بات یہ ہے کہ تمام چنیوٹی برادری میں کوئی گھرانہ خطِ افلاس سے نیچے نہیں۔ اگر کوئی شخص غربت کے قریب پہنچتا ہے تو برادری کی باہمی امداد کا نظام حرکت میں آجاتا ہے۔ (تعداد اور دولت کے اعتبار سے اس درجہ بندی میں غلطی کا امکان ہوسکتا ہے)۔

شیخ قمرالحق

شیخ قمرالحق چنیوٹی برادری کے ایک اہم فرد ہیں۔ مخیّر بھی ہیں اور جہاں دیدہ بھی۔ انھوں نے تفصیلی انٹرویو سے پرہیز کیا تاہم ان کا کہنا تھا کہ ان کے نزدیک کاروبار میں کام یابی کے تین گر بے حد اہم ہیں:

1. Treat others as you like to be treated yourself.

2. Share your wealth and make the cake bigger.

3. Give back to society. This is how you get happiness.

میں نے' میرے بھائیوں' بیٹوں اور ہماری کمیونٹی نے ان تینوں اصولوں کو اپنا لیا۔ ہم دوسروں سے وہی سلوک کرتے ہیں جو سلوک ہم چاہتے ہیں ہمارے ساتھ روا رکھا جائے۔ ہم اپنی دولت میں ملازموں اور گاہکوں کو بھی شامل کرتے ہیں۔ ملازموں کو اچھی تن خواہ اور حسنِ سلوک سے اور گاہکوں سے کم منافع لے کر اور پھر ہم فلاح و بہبود کے کاموں کے ذریعے سوسائٹی کو بہت کچھ واپس بھی لوٹاتے ہیں۔ یہی وہ عمل ہے جس سے ہمیں خوشی ملتی ہے۔ چنیوٹی شیخ کمیونٹی کی کہانی میں ان اصولوں کا عمل دخل بے حد اہم ہے۔ شیخ قمر الحق کا یہ بھی کہنا تھا کہ ہمارے گھروں میں متوسط طبقے کی اخلاقی اقدار کی پیروی کی جاتی ہے۔ سادگی ہمارا اصل شعار ہے۔ مل جل کر کاروبار اور بڑوں کی عزت یہی درس ہمیں بچپن سے ملتا ہے۔ اگر کسی شے کو چنیوٹی کاروباری ماڈل سے تعبیر کیا جا سکتا ہے تو اس کی بنیاد ان چار اصولوں پہ کھڑی ہے۔

1۔ خدا پر بھروسہ

2۔ محنت

3۔ ایمان داری

4۔ اللہ کی راہ میں خیرات اور صدقہ

شیخ قمرالحق اور ان کے بیٹے نعمان اس ماڈل کی تصویر ہیں۔ کوئی بھی اچھا مقصد ہو وہ اور ان کی بیگم ہر وقت مدد کے لیے کمر بستہ رہتے ہیں۔ چنیوٹی برادری کی اہم خصوصیات پر انھوں نے سیر حاصل معلومات فراہم کیں۔

پاکستان کے امیر ترین خاندان

پاکستان کے امیر خاندان کون سے ہیں؟ لوگ عام طور پر اس طرح کی معلومات جمع کرنے کا بہت شوق رکھتے ہیں۔ پاکستان میں اس طرح کی بہت سی فہرستیں بنیں لیکن یہ مستند نہیں۔ مندرجہ ذیل چار فہرستیں زیادہ تر صنعت کار خاندانوں پہ مشتمل ہیں جن کی دولت کا بڑا حصہ رسمی معیشت میں شامل ہے لیکن آج کل بہت سے لوگ خاص طور پر میڈیا ٹائی کون اور سیاست دان دولت اور اثر رسوخ میں شاید ان سے بھی بڑھ گئے ہیں۔ پہلی تین فہرستیں (Who Owns Pakistan) سے لی گئیں اور چوتھی فہرست کا ماخذ:
www.findpk.com/yp/Biz_Guide/html/40%20Richest%20Pakistani.htm
ہے۔ مصنف ان کی درستگی کا ذمہ دار نہیں۔

(1970)

1 ۔ داؤد	2 ۔ سہگل	3 ۔ آدم جی	4 ۔ جلیل	5 ۔ کالونی
6 ۔ فینسی	7 ۔ ولیکا	8 ۔ بوانی	9 ۔ کریسنٹ	10 ۔ وزیر علی
11 ۔ گندھارا	12 ۔ اصفہانی	13 ۔ حبیب	14 ۔ خیبر	15 ۔ نشاط
16 ۔ بیکو	17 ۔ گل احمد	18 ۔ آرگ	19 ۔ حافظ	20 ۔ کریم
21 ۔ مل والا	22 ۔ دادا	23 ۔ حیَ سنز	24 ۔ پریمیئر	25 ۔ حسین ابراہیم
26 ۔ منوں	27 ۔ مولا بخش	28 ۔ آدم	29 ۔ اے کے خان	30 ۔ غنی
31 ۔ رنگون والا	32 ۔ ہارٹیجز	33 ۔ شفیع	34 ۔ فقیر چند	35 ۔ ہاشم
36 ۔ دادا بھائی	37 ۔ شاہنواز	38 ۔ فتح	39 ۔ نون	40 ۔ ہوتی
41 ۔ دوست محمد	42 ۔ فاروق			

(1990)

1 ۔ حبیب	2 ۔ کریسنٹ	3 ۔ داؤد	4 ۔ سہگل	5 ۔ وزیر علی
6 ۔ نشاط	7 ۔ سفائر	8 ۔ لیکسن	9 ۔ فضل سنز	10 ۔ گندھارا
11 ۔ دیوان	12 ۔ باوانی	13 ۔ آدم جی	14 ۔ النور	15 ۔ غلام فاروق
16 ۔ گل احمد	17 ۔ غنی	18 ۔ پاک لینڈ	19 ۔ اٹلس	20 ۔ ہاشوانی
21 ۔ سروس	22 ۔ کالونی	23 ۔ فضل	24 ۔ فتح	25 ۔ اتفاق

(1997)

1 ۔ نشاط	2 ۔ سہگل	3 ۔ کریسنٹ	4 ۔ دیوان	5 ۔ اتفاق
6 ۔ چکوال	7 ۔ حبیب	8 ۔ سفائر/گلستان	9 ۔ گل احمد/الکریم	10 ۔ پیکجز
11 ۔ چکوال	12 ۔ اٹلس	13 ۔ ہاشوانی	14 ۔ بیبوجی/سیف اللہ	15 ۔ داؤد
16 ۔ منوں	17 ۔ فیکٹو	18 ۔ لیکسن	19 ۔ گٹرون	20 ۔ فتح
21 ۔ سرگودھا	22 ۔ النور	23 ۔ غلام فاروق	24 ۔ ابراہیم	25 ۔ یونائیٹڈ
26 ۔ باوانی	27 ۔ ظہور	28 ۔ سچن	29 ۔ دادا بھائی	30 ۔ جہانگیر الٰہی
31 ۔ فضل سنز	32 ۔ روپالی	33 ۔ سروس	34 ۔ یونس برادرز	35 ۔ توکل
36 ۔ ستارہ	37 ۔ کالونی	38 ۔ پریمیئر	39 ۔ شاہنواز	40 ۔ سن شائن/سن ریز
41 ۔ فضل/فاطمہ	42 ۔ کیلیکو	43 ۔ ٹاٹا	44 ۔ راجا	45 ۔ نگینہ

(2014)

1 ۔ نشاط	2 ۔ جنگ	3 ۔ ہاشو	4 ۔ پیکجز	5 ۔ حبیب
6 ۔ سہگل	7 ۔ نوائے وقت	8 ۔ سیف	9 ۔ کریسنٹ	10 ۔ منوں
11 ۔ دیوان	12 ۔ لیکسن	13 ۔ سفائر	14 ۔ داؤد	15 ۔ بیسٹ وے
16 ۔ ہارون	17 ۔ یونس	18 ۔ گل احمد	19 ۔ باوانی	20 ۔ سروس
21 ۔ ٹاٹا	22 ۔ عالم	23 ۔ گارڈ	24 ۔ اعجاز	25 ۔ تبانی
26 ۔ ٹپال	27 ۔ اٹلس	28 ۔ عابد	29 ۔ شیخانی	30 ۔ دادا بھائی
31 ۔ بحریہ ٹاؤن	32 ۔ آدم جی	33 ۔ جہانگیر صدیقی	34 ۔ دین	35 ۔ عادل
36 ۔ چناب	37 ۔ ستارہ	38 ۔ کالونی	39 ۔ عارف حبیب	40 ۔ قاسم دادا

یاد رہے کہ وہ پیمانہ جس سے اللہ تعالیٰ انسان کو پرکھے گا دولت نہیں کچھ اور ہے......ایمان، عمل، عدل، سچائی، رزقِ حلال اور خدمت۔ جس دولت میں یہ سب نہیں وہ محض لوٹ مار ہے (حاجی انعام الٰہی)۔

حصہ چہارم

کیا میں اس کتاب سے کچھ سیکھ سکتا ہوں؟

تجربہ سب سے اچھا استاد ہے لیکن اس کی اجرت بہت زیادہ ہے۔

باب چہارم

یہ دو مضمون انٹر پرینیور شپ اور بزنس کے دو اساتذہ نے تحریر کیے ہیں۔ ان کا مقصد چنیوٹی بزنس ماڈل کو انٹر پرینیور شپ کے موضوع پر لکھے گئے مواد کے حوالے سے دیکھنا ہے اور یہ بھی کہ کیا یہ کتاب انٹر پرینیورز کو سمجھنے میں ہماری مدد کرتی ہے۔

کام یاب لوگ اور چنیوٹی انٹر پرینیور شپ

ڈاکٹر محمد شاہد قریشی*

یوں تو انسان ابتدائے آفرینش سے ہی روزگار کی تلاش میں سرگرداں ہے اور ہر دور میں اس مقصد کے لیے مختلف طریقوں کو بروئے کار لاتا رہا ہے لیکن انٹر پرینیور شپ کا لفظ موجودہ زمانہ میں بہت اہمیت اختیار کر گیا ہے۔ عہد حاضر میں اس کی اہمیت کی وجہ کاروباری اداروں یا بڑی بڑی کارپوریشنز کی مایوس کن کارکردگی، آبادی میں اضافہ، حکومتوں کی ملازمتیں مہیا کرنے میں ناکامی اور انٹرنیٹ کے استعمال شامل ہیں۔ گزشتہ دو دہائیوں میں (Entrepreneurial Revolution) نے انسانوں کو کاروبار کی کئی نئی جہتوں سے متعارف کروایا ہے، بالخصوص امریکہ، بھارت اور چین میں نوجوان طلبہ نے ٹیکنالوجی اور انٹرنیٹ کے استعمال سے لاتعداد مواقع کو کاروبار کے لیے استعمال کیا اور اپنے ملکوں کے لیے سرمایہ اور ملازمتیں پیدا کرنے کا ذریعہ بن گئے۔

''انٹر پرینیور شپ'' کی ہی ایک اور جہت ''سماجی انٹر پرینیور شپ'' (Social Entrepreneurship) بھی ہے جس کی بدولت بے شمار مواقع کو عملی شکل ملی اور لاکھوں انسانوں کو طب، خوراک، تعلیم اور زراعت کے شعبہ میں سستی اور اعلیٰ معیار کی مصنوعات اور خدمات حاصل ہو گئیں۔ گزشتہ کئی دہائیوں سے سماجی سائنس دان ''انٹر پرینیور شپ'' کے اس عمل کو سمجھنے کی کوشش میں لگے ہیں تا کہ اس کی ماہیت اور حقیقت کو دریافت کر کے ایک فریم ورک یا ماڈل کے طور پر باقی انسانوں کے لیے عام کر دیا جائے۔

''انٹر پرینیور شپ'' کی تعریف:

''انٹر پرینیور شپ'' کی تعریف بذاتِ خود ایک مشکل کام ثابت ہوا اور یہ کام کرتے ہوئے کئی ایک مختلف آراء سامنے آئیں۔ (2012 Adams & Spinelli) نے ''انٹر پرینیور شپ'' کی تعریف یوں

*ڈاکٹر شاہد قریشی IBA Karachi میں استاد اور Center for Entrepreneurial Development, IBA کے ڈائریکٹر ہیں۔

بیان کی ہے:

''انٹر پرنیورشپ'' سوچ اور عمل کے اظہار کا ایسا طریقہ ہے جس کے ذریعہ انسان نت نئے امکانات (Opportunities) کی تلاش میں سرگرداں رہتا ہے اور چیزوں کو ان کی جامعیت کے ساتھ دیکھتا ہے۔ اس عمل میں وہ رہنمائی کے اصولوں (Principles of Leadership) کو بھی استعمال کرتا ہے۔''انٹر پرنیورشپ'' کی ایک اور تعریف بعد میں یوں سامنے آئی:

''انٹر پرنیورشپ'' ذرائع اور اسباب پر انحصار کیے بغیر امکانات کا تعاقب (Pursuing Opportunities) کرنے اور انھیں حاصل کرنے کا نام ہے۔''

''انٹر پرنیورشپ'' ایک مختصر تاریخی جائزہ

''انٹر پرنیورشپ'' کی حقیقت تک پہنچنے کی جُست جو دراز ہوئی تو اس عمل کے کئی نئے اور دل چسپ پہلو سامنے آتے چلے گئے۔ عصر حاضر میں انٹر پرنیورشپ کے احیاء اور مقبولیت کو سمجھنے کے لیے ہم تاریخ سے رجوع کریں گے۔ انیسویں صدی کا آغاز صنعتی انقلاب کے ایک نئے دور سے ہوا۔ اس انقلاب نے پہلے یورپ اور پھر امریکہ میں کاروبار کو نئی جہتوں سے روشناس کیا۔ سرمایہ دارانہ نظام اپنے عروج کی طرف بڑھا اور سرمایہ سے سرمایہ کھینچنے کے عمل کو فروغ ملا۔ اس کے نتیجے میں بڑے بڑے کاروبار بننے لگے اور کارپوریشنز کا تصور سامنے آیا۔ کارپوریشن کے تصور نے کاروبار کو ایک مستقل انفرادی حیثیت (Individual Entity) دی اور کاروباری نفع نقصان افراد سے ہٹ کر کمپنی کے نام ہو گیا۔ کمپنی کو چلانے کے لیے بورڈ آف ڈائریکٹرز کا قیام عمل میں آیا اور کمپنی کا مقصد شراکت داروں کے نفع کی ضمانت قرار پایا (Maximization of Wealth of Shareholders)۔ پیداوار کے ذرائع سرمایہ داروں کے ہاتھ لگے تو کاروباری منصوبوں کو فروغ ملا اور بڑے بڑے ادارے وجود میں آتے چلے گئے۔ چھوٹے کاروبار اپنی موت آپ مر گئے نتیجتاً امیر، امیر سے امیر تر اور غریب، غریب سے غریب تر ہوتا چلا گیا۔ بڑے کاروباری ادارے اور کارخانے مشینوں کے استعمال سے وسیع پیمانے پر پیداوار

کر کے کاروباری لاگت کو کم کرنے لگے۔ چھوٹے کاروبار اور صنعتیں اس صورت حال کا مقابلہ نہ کر سکیں اور بعدازاں بڑے صنعتی ادارے آپس میں ضم ہو کر مختلف سطح پر اجارہ داری (Oligopoly or Monopoly) کی شکل اختیار کر گئے۔ اس عمل نے کاروبار میں آزادانہ مقابلے (Open Competition) کی فضا کو نقصان پہنچایا۔

آدم سمتھ کے آزادانہ تجارت (Free Trade) کے تصور نے جلتی پر تیل کا کام کیا اور سرمایہ دارانہ ذہن کو اور تقویت دی۔ ان اداروں کے بڑا ہونے کے نتیجہ میں سرمایہ دار طبقہ کو ایک ایسی انتظامی جماعت کی ضرورت محسوس ہوئی جو ان کی نمائندگی کرتے ہوئے ان کے کاروباری اداروں کی باگ ڈور سنبھالے۔ اس ضرورت کے پیش نظر بیسویں صدی کے آغاز میں ہی درس گاہوں میں بزنس کی تعلیم دینے کے لیے ایم بی اے جیسے پروگراموں کا آغاز ہوا اور دیکھتے ہی دیکھتے اگلے تیس چالیس سالوں میں یہ پروگرام مقبولیت اختیار کر گیا۔ ایم بی اے کے بعد یہ نوجوان سرمایہ دارانہ نظام کے استحکام کا ذریعہ بننے لگے۔ ان کی کارکردگی کا انحصار اس پر تھا کہ یہ مالکان کے لیے کتنا مال کماتے ہیں۔ اس کے بدلہ میں انھیں بڑی بڑی مراعات اور پرتعیش زندگی کا مکمل ساز و سامان مہیا ہوتا' شراکت داروں کے نفع کی اس تگ و دو نے انسانوں کو ایک ختم نہ ہونے والی دوڑ میں مبتلا کر دیا۔ دولت کی مساوی تقسیم' اخلاقیات' اقدار' ایثار' انسانی ہمدردی اور خدمت قصۂ پارینہ بن گئی۔

دوسری طرف یورپ میں مذہب سے دوری نے اس طرزِ عمل کو اور مہمیز دی' عقیدۂ آخرت اور خدائے لم یزل کے انکار نے اسی دنیا کی زندگی میں عیش و آرام کے حصول کو مقصد زندگی بنا دیا۔

ڈھونڈ رہا ہے فرنگ عیشِ جہاں کا دوام
وائے تمنائے خام! وائے تمنائے خام

مِل (J.S.Mill) بنتھم (Bentham) اور کئی دوسرے سماجی سائنس دانوں نے افادیت پسندی (Utilitarianism) کا فلسفہ پیش کیا جس کے مطابق انسانی عمل کا بنیادی مقصد دنیاوی

خوشیوں کا حصول اور دنیاوی پریشانیوں اور مصیبتوں سے بچنا ہے۔ جان سٹورٹ مل نے کہا:

''انسانی اعمال کے صحیح ہونے کا دارومدار اس پر ہے کہ وہ خوشیوں کے کتنے دروازے کھولتے ہیں اور خود کو کتنی بار پریشانی اور مصیبت سے بچا پاتے ہیں نیز سرمایہ کی بہتات میں ہی انسانی مسائل کا حل ہے۔ معاشی ضروریات کی تکمیل کے بعد ہی انسان زندگی کے اعلیٰ مقاصد کی طرف متوجہ ہوسکتا ہے''۔

اس طرز فکر نے ایک ایسا ذہن بنا دیا جس کا بنیادی مقصد دنیاوی خوشیوں کا حصول تھا۔ سماجی سائنس نے مزید اضافہ کے ساتھ بتایا کہ انسان ایک ایسی سماجی تخلیق ہے جو خود غرض ہے اور اپنے ذاتی فائدہ کو ترجیح دیتا ہے۔ ذاتی خوشیوں کا انحصار زیادہ وسائل اور اسباب میں مضمر ہے۔ دنیا میں چونکہ مادی اسباب اور وسائل محدود مقدار میں ہیں اس لیے ان اسباب اور وسائل کا حصول نہایت اہم ہے اور ان کے حصول کے لیے ہر قسم کی جدوجہد جائز ہے۔ ڈارون کے نظریہ Survival of the Fittest ''طاقت ور ہی جینے کا مستحق ہے'' نے جلتی پر تیل کا کام کیا اور اس کے نتیجہ میں مقابلے کا ایک ایسا ماحول پروان چڑھا کہ اسباب کے حصول کے لیے ہر قسم کی کوشش کو جائز سمجھا جانے لگا۔ ایسٹ انڈیا کمپنی جیسے کاروباری اداروں نے دھن، دھونس، جھوٹ اور مکاری سے اپنے کاروبار کو خوب چمکایا اور منافع کمانے کے لیے افیون جیسی مضر صحت چیزوں کے کاروبار کو بھی عالمی سطح پر رواج دیا۔ اسباب اور سرمایہ کے ارتکاز کو مسابقانہ برتری (Competitive Advantage) کا نام دیا گیا۔ Jones کے بقول اپنی برتری کو محفوظ رکھنے کے لیے مدمقابل کے سامنے مشکلات اور رکاوٹیں (Barrier to Entry) کھڑی کرنے کا نظریہ سامنے آیا۔ ایسے طریقوں کی تلاش شروع کر دی گئی جس کے نتیجہ میں مدمقابل کمپنیوں اور ممالک کو ان کے مادی وسائل تک پہنچنے سے روکا جاسکے۔

کارپوریٹ ماڈل اور انٹر پرنیور شپ

وقت کے ساتھ ساتھ ان مفروضوں پر مبنی کاروباری اور تجارتی تعلیم نے عقیدہ کی جگہ اختیار کر لی۔ اسی کی بنیاد پر نت نئی تعلیمی اصطلاحات قائم ہوئیں۔ مارکیٹنگ اسٹریٹیجی (تشہیری منصوبہ بندی) اور تجارتی

مقاصد میں لوگوں کا بطور آلہ کار استعمال (Human Resource as a commodity) کیا جانے لگا اور بڑے تمویلی منصوبے (Corporate Finance) اسی سوچ کے حامل بن کر سامنے آئے۔ ہارورڈ بزنس اسکول کی استاد شوشانہ زوبوف (ShoshanaZuboff, 2009) کے بقول:

''مجھے یقین ہو گیا ہے کہ میں نے اور ہارورڈ میں میرے دیگر ساتھیوں نے جو کچھ پڑھایا ہے وہ عالم انسانیت کے لیے پریشانی پیدا کرنے، سرمایہ کی افزائش کے عمل کو سست کرنے، عالمی معیشت کو غیر مستحکم کرنے اور بیسویں صدی میں سرمایہ دارانہ نظام کی ناکامی کا ذریعہ بنا ہے''۔

''ہم منیجرز (منتظمین) کی ایک ایسی نسل تیار کرنے کے ذمہ دار ہیں جس کو انسانوں کی اکثریت ناپسند کرتی ہے اور یہ ایک بہت بڑی ناکامی ہے''۔

ہنری منز برگ (Henry Mintzberg) کہتے ہیں کہ اس سوچ اور طرز فکر نے ایک ایسے گروہ کو پیدا کیا جن کے اندر قابلیت تو نہ تھی لیکن ان کے بے جا اعتماد نے انھیں تکبر کا راستہ دکھا دیا۔ اس طرزِ عمل کو اس مساوات میں بیان کیا جاسکتا ہے:

اعتماد - قابلیت = تکبر

اس کی وضاحت یوں بھی کی جاسکتی ہے کہ موجود کاروباری تعلیم (Business Education) کا نصاب نوجوانوں میں مصنوعی اعتماد کو پروان چڑھاتا ہے، مخصوص اصطلاحات، لہجہ اور زبان، پیشکش یا پریزینٹیشن اہمیت اختیار کر جاتی ہے۔ اپنے شعبے میں مہارت ثانوی حیثیت پہ جا پہنچتی ہے۔ یہ نصاب تعلیم نوجوانوں کو ایک ناظم (Manager) اور رہنماء (Leader) بننے کے خواب دکھا کر اپنے شعبے میں عملی کام سے دور اور اپنے سے چھوٹے ملازمین کو حقارت سے دیکھنے کی ترغیب دیتا ہے۔ اپنے مفاد کے لیے ان ملازمین کو استعمال کرنا اور بزعم خود قیادت (Leadership) کا لبادہ اوڑھ لینا اہمیت اختیار کر جاتا ہے۔ یہ چیز ایک متکبرانہ سوچ کو پروان چڑھاتی ہے جبکہ اسکے مقابلے میں انٹر پرنیور ایک مختلف ذہن کا حامل ہوتا ہے۔

انٹر پرینور کا بنیادی محرک بھی اگرچہ مفاد پرستی (Utilitarianism) ہی ہے لیکن اکثر اوقات انٹر پرینور (Entrepreneur) کے پیش نظر ایسا کام بھی ہوتا ہے جو منفرد ہو اور معاشرے میں صحیح معنوں میں بہتری لانے کے ساتھ ساتھ انسانوں کا کوئی مسئلہ یا تکلیف دور کر سکے۔

انٹر پرینور (Entrepreneur) اپنے اہداف کے حصول کے لیے تگ و دو کرتا ہے اور مادی اسباب و وسائل کی کمی یا غیر موجودگی اسے متزلزل نہیں کر پاتی۔ وہ اپنی دماغی صلاحیتوں' ذہانت' جدت اور سادہ طرز زندگی کی بدولت اپنے اردگرد موجود اسباب و وسائل کو تخلیقی انداز سے استعمال کر کے آگے بڑھتا ہے۔ یہ اسباب و وسائل کیونکہ اس کے اردگرد موجود ہوتے ہیں اس لیے ان کو حاصل کرنا اس کے لیے آسان ہوتا ہے اور ان کے حصول میں زیادہ وقت بھی نہیں لگتا۔ وسائل اور اسباب کی کمی کے باوجود انسانی ذہن مقابلہ کی بجائے تعاون کی طرف متوجہ ہوتا ہے۔ ان دونوں نمونوں یعنی کارپوریٹ اور انٹر پرینوریل ماڈلز کے تقابلی جائزے سے جو چیز سامنے آتی ہے اس کے مطابق کارپوریٹ ماڈل میں اسباب و وسائل کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔ ان وسائل کو اکٹھا کرنا سب سے اہم ہے۔ اس کے بعد متعلقہ افراد کی جماعت کو اکٹھا کیا جاتا ہے اور پھر اس کاروبار کا آغاز کرنے کی باری آتی ہے۔ انٹر پرینور شپ کا طریقہ اس سے بالکل الٹ ہے۔ اس کا آغاز ایک ایسے موقع کے حصول سے ہوتا ہے جس کا تعلق شوق' تجربہ اور اپنے اردگرد موجود وسائل' اسباب اور بکھرے ہوئے امکانات سے ہے۔

کارپوریٹ ماڈل میں جن خوبیوں کی ضرورت ہوتی ہے ان میں لباس فاخرہ اور متکبرانہ وضع قطع' لفاظی' پریزینٹیشن میں مہارت' بے تکان بولنا' رائی کو پہاڑ دکھانا' موقع پرستی' باہمی میل ملاپ اور خود غرضی پر مبنی نیٹ ورکنگ جیسی چیزیں ہیں۔ جبکہ انٹر پرینور شپ ماڈل میں اہم چیز سادہ زندگی' رعب داب اور شان و شوکت سے پرہیز' کم گوئی اور خاموشی طبع' سادہ اور کم لاگت کے دفاتر' کفایت شعاری' اپنے اردگرد موجود اسباب کا تخلیقی انداز میں استعمال' سخت محنت' اسٹاف سے محبت' کم لاگت کے بزنس ماڈل اور چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا جیسی چیزیں شامل ہیں۔

اس بحث کے نتیجہ میں دو ماڈلز سامنے آتے ہیں کارپوریٹ اور انٹر پرینور شپ جبکہ ایک تیسرا ماڈل اور بھی

ہے جسے ہم اسلامی یا آفاقی انٹر پرینور شپ کہہ سکتے ہیں۔ آیئے ان ماڈلز کا مختصراً جائزہ لیں۔

شکل نمبر 1: مختلف ماڈلز کا تقابلی جائزہ

ماڈل اول	ماڈل دوم	ماڈل سوم
کارپوریٹ ماڈل	**انٹر پرینور شپ**	**اسلامی انٹر پرینور شپ***
مسابقت دوسروں کے راستے میں روکاٹ پیدا کرنا دوسرے کے لیے گھٹن اور تنگی کی فضا پیدا کرنا سخت مقابلہ (Cut threat)	تعاون دوسرے کے لیے وہ پسند کریں جو اپنے لیے پسند کرتے ہیں۔ تقسیم دولت	تعاون اور خدمت دوسرے کے لیے وہ پسند کریں جو اپنے لیے پسند کرتے ہیں۔ تقسیم دولت
وسائل وسائل کی تنگی	وسائل کم وسائل کا استعمال	وسائل: کفایت شعاری' توکل اور برکت
مقصد خواہشات کی تسکین ذاتی غرض و غایت صرف اپنی خوشیوں کی تلاش	مقصد خواہشات کی تسکین خدمت	مقصد اللہ کی رضا کا حصول بذریعہ آرزو' تمنا خواہش' دعا اور محنت

آفاقی یا اسلامی انٹر پرینور شپ

ماڈل دوم اور ماڈل سوم یعنی انٹر پرینور شپ اور اسلامی (آفاقی) انٹر پرینور شپ کی خصوصیات کارپوریٹ ماڈل سے مختلف ہیں۔ ان خصوصیات کو غور سے دیکھیں تو معلوم ہوتا ہے کہ یہ خوبیاں زمانہ قدیم ہی سے کامیاب لوگوں میں نظر آتی ہیں۔ دنیا کی بڑی بڑی کمپنیوں کا مطالعہ کیا جائے تو پتہ چلے گا کہ کسی وقت یہ کمپنیاں بھی چھوٹی تھیں اور انھی صفات سے متصف تھیں تاہم وقت کے ساتھ ساتھ یہ بڑی ہوتی چلی گئیں اور ان پر سرمایہ سے سرمایہ بنانے کا جذبہ غالب آتا چلا گیا۔ دنیاوی خوشیوں کی تلاش جذبہ' شوق اور خدمت پر غالب آ گئی اور انٹر پرینور شپ کا ماڈل کارپوریٹ ماڈل میں تبدیل ہو گیا۔

*۔ اسلامی انٹر پرینور شپ کو ہم آفاقی انٹر پرینور شپ بھی کہہ سکتے ہیں۔ یہ صرف اسلام کے بتائے ہوئے اصولوں سے مخصوص نہیں۔ اس کا رشتہ ہر مذہب اور اعلیٰ اخلاقی نظام سے جڑتا ہے۔

اس تقابل سے یہ بات بھی سامنے آئی کہ اگرچہ انٹر پرینورشپ کا ماڈل کارپوریٹ ماڈل سے بہتر ہے لیکن اس میں بھی افادہ پرستی کا نظریہ کارفرما ہے۔ مختلف آسمانی مذاہب اور دین اسلام کے مطالعہ سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ اپنے خالق کو پہچاننا اور زندگی کے حقیقی شعور تک پہنچنا کسی بھی اچھے سماج کی تشکیل کے لیے پہلا قدم ہے۔ یہی شعور انسان کو زندگی کے مختلف مراحل' امیری' غریبی غم اور خوشی میں اچھا انسان بناتا ہے۔

دوسری جانب اسلام ایک مکمل ضابطہ حیات اور مابعدِ حیات کی حیثیت سے یوٹیلٹی تھیوری کے برعکس اللہ رب العالمین کی خوشنودی کے حصول کو مقصد حیات گردانتا ہے۔ مائلز ڈیویس (Davis,2013 Miles) اپنے آرٹیکل انٹر پرینورشپ اور اسلامی نقطہ نظر میں اسلامی انٹر پرینورشپ ماڈل کو پیش کرتے ہوئے کہتا ہے کہ اسلامی ذہن رکھنے والا انٹر پرینور درج ذیل خوبیوں کا حامل ہوگا؛

جدول نمبر 1: اسلامی انٹر پرینور کی صفات

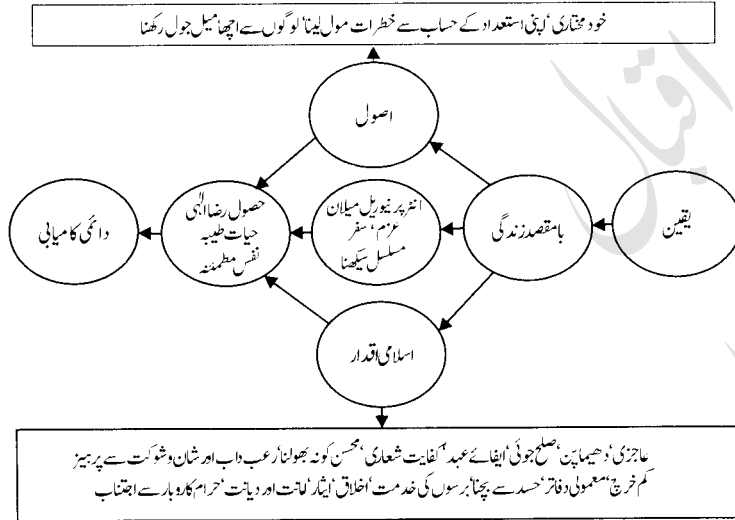
اسلامی انٹر پرینیور کا کردار	ایک رکھوالے اور امین کی حیثیت سے ہوگا
اسکار ہبر و رہنما	حضرت محمد ﷺ کی ذات مبارکہ ہوگی
اس کی حکمت و دانائی کا منبع	قرآن و سنت ہوں گے
انٹر پرینیورشپ کے لیے قوت محرکہ	رضائے الٰہی کا حصول ہوگا
انٹر پرینور کی بنیادی جُست جو	عالم انسانیت کی فلاح کے لیے ہوگی

ہارورڈ کے ایک پروفیسر Clayton Christenson' اپنے مقالہ'' آپ اپنی زندگی کی پیمائش کیسے کرتے ہیں'' میں رقم طراز ہیں:

''وہ پیمانہ جس سے اللہ تعالیٰ انسانی زندگی کو جانچیں گے ڈالرز نہیں۔ وہ پیمانہ یہ ہے کہ کسی انسان نے دوسرے انسان کی زندگی کو بہتر بنانے کے لیے کیا کچھ کیا (Christensen 2010)''۔

پروفیسر رفیق بیکون ((Beekun(1999) اپنی کتاب ''قیادت کا اسلامی نقطہ نظر''

(Leadership - An Islamic Perspective) میں اسلامی لیڈر شپ ماڈل میں یقین کو بنیادی چیز قرار دیتا ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ صحیح یقین ایک با مقصد اور صحیح زندگی کی طرف رہنمائی کرتا ہے۔ آکسفرڈ یونیورسٹی کے علی ازلان اسلامی انٹر پرینورشپ کی انفرادیت بیان کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ اصطلاحات کو ان کی اہمیت کے پیش نظر تنقیدی نگاہ سے جانچنا بڑا ضروری ہے' نیز اسلامک انٹر پرینورشپ' اسلامک اکنامکس اور اسلامک فائنانس جیسا ہی ایک مضمون ہے جو کسی بھی خاص کاروبار کے متعلق اسلامی اصولوں کی روشنی میں ہدایات فراہم کرتا ہے (Gümüsay, Ali Aslan, 2014)۔ گزشتہ تحقیق کو مزید آگے بڑھاتے ہوئے ہم اسلامی انٹر پرینورشپ ماڈل کی تصویر کشی کچھ یوں بھی کر سکتے ہیں۔

شکل نمبر 2: اسلامی انٹر پرینورشپ ماڈل

اسلامی انٹر پرینورشپ ماڈل کی بنیاد یقین اور ایمان (Faith) پر ہے۔ اس بات کا یقین کہ اس کائنات کا مالک حقیقی ایک اللہ ہی ہے۔ یہاں جو کچھ ہے سب اسی کا ہے' اسی کے لیے ہے۔ وہی فاعل حقیقی ہے' وہی وہ ذات ہے جو کسی کی محتاج نہیں اور ساری مخلوق ہر پل اس کی زیر نگیں ہے۔ وہ جو چاہتا ہے کرتا ہے۔ کوئی اسے پوچھنے والا نہیں۔ ساری مخلوق پیدا ہونے' زندہ رہنے اور ضروریات زندگی کے لیے

اسی کی طرف دیکھتی ہے۔ وہ مختارِ کل ہے اور ساری کائنات اس کے حضور سرنگوں ہے۔ اس عظیم ہستی اور کائنات کے مالک وخالق نے انبیا کے ذریعے حیات انسانی کا مقصد بیان کیا ہے یعنی زندگی اور موت کی تخلیق کا مقصد انسان کا امتحان ہے کہ وہ اس دنیا میں کیا کرتا ہے۔ اعمال حسنہ کا معیار بھی اس خالق نے مقرر کیا ہے۔ تمام انبیا اکرام بالخصوص حضرت محمد مصطفیٰ ﷺ کو انسانیت کے لیے مثالی نمونہ ٹھہرایا گیا اور آپ کی حیات طیبہ کی پیروی کو عالم انسانی کی کام یابی کا پیمانہ قرار دیا گیا ہے۔ آپ جیسی زندگی گزارنے کا مقصد ہر شعبہ زندگی میں رضاء الٰہی کا حصول ہے۔ ایک اعلیٰ مقصد انسان کو جینے کی امنگ اور قوت عمل عطا کرتا ہے۔ یہی امنگ اور قوت کائنات کی تسخیر کے کام آتی ہے اور اسی کی بدولت انسان زندگی میں نام پیدا کرتا ہے۔ اس ماڈل کے مطابق مقصد حیات' انسانی زندگی پر تین طرح سے اثر ڈالتا ہے؛

1۔ بنیادی اصولوں کی پہچان

- اپنی صلاحیتوں کی پہچان۔ اپنے اردگرد اور اپنے پاس موجود اسباب ووسائل اور اپنے حلقۂ احباب کی بنیاد پر نئے مواقع کی تلاش۔
- چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانا اور کسی بڑے کام کا آغاز چھوٹے کاموں کی تکمیل سے کرنا۔
- اپنے اندر لچک رکھتے ہوئے روزمرہ حادثات و واقعات (Surprises) کے اندر بھی مواقع تلاش کرنا۔
- انفرادی سوچ کی بجائے اجتماعی سوچ رکھنا اور ایسے لوگوں کو ساتھ ملانا جو کہ ان کاروباری مواقع کو پروان چڑھا سکیں۔

ان اصولوں کی بنیاد فطرت کے بہت قریب ہے۔ اعلیٰ مقصدِ زندگی رکھنے والے افراد کو یہ اصول بہت فطری محسوس ہوں گے اور ان کی قوت عمل کو بڑھائیں گے۔ سرسوتی (Sarasvathy,2010) نے کامیاب انٹرپرینیورشپ کے لیے یہی اصول پیش کیے ہیں:

2۔ انٹرپرینیورشپ کا میلان (Entrepreneurial Orientation)

ان بنیادی اصولوں کی پہچان کے بعد ایک ''اعلیٰ مقصد'' انسان کی زندگی میں اہم تبدیلیاں بھی لاتا ہے۔

نظم وضبط' دوسروں سے سیکھنا' احسان کا جذبہ' جدت کی تلاش' مطالعہ اور سفر' ذہنی آسودگی اور ہوشیار رہنا جیسی خوبیاں انسان کی فطرت ثانیہ بن جاتی ہیں۔

3۔ اقدار (Values) کی پیروی

انسان زندگی بھر اپنی منزل کے حصول کے لیے تگ ودو کرتا ہے۔ منزل جتنی اعلیٰ ہوتی ہے اس کے بقدر ہی وہ محنت کرتا ہے۔ مقصد اعلیٰ کے تعین سے اس کا زاویہ نگاہ تبدیل ہو جاتا ہے۔ اعلیٰ مقصد' اعلیٰ اقدار کو پروان چڑھاتا ہے۔ اچھے لوگوں کی صحبت اور رہنمائی بھی ان اقدار کی افزائش میں مدد دیتی ہے۔ ان اعلیٰ اقدار' انٹرپرینیور کے میلان اور موثر ترین (Effectual) اصولوں کے حسین امتزاج کے نتیجہ میں قوت عمل میں بھرپور اضافہ ہوتا ہے اور انسان کو چھوٹے کاروباری مواقع سے آغاز کرنا بھی آسان نظر آتا ہے۔

اسلامی انٹرپرینیور کی ایک بہترین خوبی یہ ہے کہ حالات اور نتائج کے اثرات سے بے نیاز ہو کر اپنے حصے کی محنت کرتا چلا جاتا ہے۔

قدم ہیں راہ الفت میں تو منزل کی ہوس کیسی
یہاں تو عین منزل ہے تھکن سے چور ہو جانا

اسلامی انٹرپرینیورشپ/انٹرپرینیورشپ پلس کا مقصد ہی رضائے الٰہی اور نفس مطمئنہ کا حصول ہے اس لیے کاروبار میں نفع ونقصان ثانوی حیثیت اختیار کر جاتا ہے۔ چونکہ کام یابی اور ناکامی اور رزق کا تعلق اللہ کی ذات عالی سے ہے اس لیے یقین کی یہ کیفیت انسان کو اسباب کی کمی وبیشی سے ماوراء کر دیتی ہے۔ بقول اقبال

خدائے لم یزل کا دست قدرت تو' زباں تو ہے
یقیں پیدا کر اے غافل کہ مغلوبِ گماں تو ہے

یقین کی یہ کیفیت انسان کو اللہ کی طرف متوجہ کرتی ہے اور وہ عاجزی کا مظہر بن کر دعا اور اعمال کے ذریعے خدائی نصرت کا طلب گار بن جاتا ہے۔ ہارورڈ بزنس اسکول کے پروفیسر نیوبرٹ Neubert

(2013) اپنے مقالے'' انٹر پرنیور باقی لوگوں کے مقابلہ میں اللہ کے زیادہ قریب ہوتا ہے''
(Entrepreneur feels closer to God than the rest of us do)
میں لکھتے ہیں:

''ایسے انسان (Entrepreneur) اللہ کو اپنے زیادہ قریب پاتے ہیں کیونکہ انھیں ایک ایسے سہارے کی ضرورت ہوتی ہے جو مصیبت' پریشانی اور غیر یقینی صورتحال میں ان کا ساتھی بن جائے''۔

اللہ تعالیٰ سے یہ تعلق اور عاجزی کی یہ کیفیت انسان کو اعلیٰ صفات سے متصف کرتی چلی جاتی ہے۔ اسلامی انٹر پرنیور ایمانداری' سچائی' ہمدردی اور انسانوں کو فائدہ پہنچانے کا مظہر بن جاتا ہے۔ وہ اپنے ساتھیوں کے لیے بھی موجب رحمت ہوتا ہے۔ اپنی ٹیم سے مشورہ اور لوگوں کو ساتھ لے کر چلنا اس کی زندگی کا جزو لاینفک بن جاتا ہے۔ وہ دوسروں کے لیے وہی پسند کرتا ہے جو اسے اپنے لیے پسند ہو۔ آخرت میں اللہ سے ملاقات اور اس کی رضا کی آرزو اسے حکمت اور بصیرت کی طرف لے جاتی ہے کہ اس کے فیصلوں کی بنیاد فوری نفع پر نہیں ہوتی بل کہ آخری اور لامتناہی زندگی میں کام یابی پر ہوتی ہے۔

انٹر پرنیور شپ اور اس کی اسلامی تعبیر کو ان الفاظ میں بیان کیا جا سکتا ہے:

''انٹر پرنیور شپ خدائے بزرگ و برتر کے لامحدود خزانوں سے لامحدود زمانوں کے لیے لامحدود فائدہ اٹھانے کی آرزو اور اس ضمن میں کی جانے والی محنت کا نام ہے''۔

انٹر پرنیور شپ پلس کا سفر اس کائنات کے خالق و مالک کی تلاش اور اس کو پانے میں رہنمائی کرتا ہے۔ **فمن کان یرجوا لقاء ربہ فلیعمل عملاً صالحا** [الکہف 110] اور دنیا میں بسر کی ہوئی اچھی زندگی یعنی حیات طیبہ اللہ کی مغفرت اور آخرت کی لامحدود زندگی کے لامحدود خزانوں سے مستفید ہونے کا ذریعہ بن جاتی ہے۔

چنیوٹی انٹر پرنیور شپ ماڈل

ڈاکٹر امجد ثاقب' غربت کے خاتمہ اور انٹر پرنیور شپ کے ایک بہت بڑے پروگرام اخوت کے بانی

ہیں۔ اس کتاب کا مقصد ایسے ہی کسی ماڈل کی تلاش ہے جو انٹر پرنیور شپ کے اس اعلیٰ منصب سے ہم آہنگ بھی ہو اور جسے اپنا کر کام یابی کا حصول بھی ممکن ہو سکے۔ وہ اس ماڈل کی تلاش میں کچھ کامیاب لوگوں کی زندگی کا مطالعہ کرتے ہیں۔ یہ جاننے کے لیے کہ انھیں اپنی جدوجہد میں کام یابی کیسے ملی یا وہ کیا اوصاف تھے جن کو بروئے کار لا کر وہ اس منزل سے ہم کنار ہوئے۔ مصنف نے اپنی دل چسپ تحقیق کے لیے راستہ بھی عجیب چنا۔ مختلف سماجی پسِ منظر کے حامل افراد کی بجائے ایک ہی طرح کے لوگ یا ایک ہی شہر اور ایک ہی مذہب کے حامل افراد کی زندگی کا مطالعہ اور پھر ان خوبیوں کی نشاندہی جو ان کی کام یابی کی بنیاد بنیں۔ یعنی مصنف نے اپنی تحقیق کی بنیاد Convenience Sampling پہ رکھی اور عمومی نوعیت کے سوالات Open Ended Questions کے ذریعے جوابات ڈھونڈنے کی کوشش کی۔ ڈاکٹر امجد ثاقب نے اسی پر اکتفا نہیں کیا بلکہ اس کاوش کے نتیجہ میں حاصل ہونے والی معلومات کے تجزیہ سے ایک دل چسپ ماڈل بھی تخلیق کیا۔ یہ ایک غیر معمولی کاوش ہے اور دل چسپی کی بات یہ ہے کہ چنیوٹی انٹر پرنیورز پر کی جانے والی اس تحقیق کے پسِ منظر میں جو ماڈل انھوں نے تعمیر کیا وہ اسلامی انٹر پرنیور شپ کے ماڈل کے قریب نظر آتا ہے۔ چنیوٹ ماڈل کے تین اہم اجزا یقین' محنت اور ایثار اسلامی انٹر پرنیور شپ کی اساس بھی ہیں۔

گویا یہ کتاب محض چند افراد کی کہانی نہیں بلکہ انٹر پرنیور شپ کے ایک اور اچھے ماڈل جسے ''چنیوٹ بزنس ماڈل یا چنیوٹی انٹر پرنیور شپ ماڈل'' کہا گیا کی طرف ہماری رہنمائی کرتی ہے۔ اس کتاب کی اہم خوبی یہ ہے کہ اس کے خدوخال درس گاہوں میں بیٹھ کر نہیں بنائے گئے بلکہ ہمارے اردگرد بکھری ہوئی سچی کہانیوں پہ تعمیر ہوئے۔ ڈاکٹر امجد ثاقب نے ایک سرکاری افسر کے طور پر اڑھائی سال کا عرصہ چنیوٹ میں گذارا اور ان کی رسائی چنیوٹ کی تاجر برادری تک ہوئی۔ ملازمت سے استعفیٰ کے بعد انھوں نے دنیا میں انٹر پرنیور شپ اور قرضِ حسن کے سب سے بڑے ادارے اخوت کی بنیاد رکھی اور اس کے توسط سے لاکھوں افراد کو انٹر پرنیور شپ کا راستہ دکھایا۔ یوں ان کے تجربے اور مشاہدے میں اضافہ ہوا اور تحقیق کی راہیں بھی کھلتی گئیں۔ یہیں سے انھوں نے سوچا کہ لوگوں کو سرمایہ کے ساتھ کچھ اصول بتانا بھی ضروری ہے۔ اور یوں انھوں نے بزنس کے ایک مقامی ماڈل کا مطالعہ کیا اور چنیوٹ بزنس ماڈل کا خاکہ

تیار ہوا۔ تاہم اس تحقیق میں چنیوٹی انٹر پرنیورز کے علاوہ میمن، سوداگران دہلی یا مزید کاروباری افراد کو شامل کر کے وسعت بھی دی جا سکتی ہے۔ ہو سکتا ہے اس کے نتیجہ میں انٹر پرنیورشپ کے انھی عوامل کی نشاندہی ہو، کچھ نئے عوامل سامنے آئیں اور سیکھنے کا عمل مزید آگے بڑھ سکے۔

ہم نے انٹر پرنیورشپ کے تینوں ماڈلز کی روشنی میں ''چنیوٹی انٹر پرنیورشپ ماڈل'' کو پرکھنے کی کوشش کی ہے۔ اس کے بعد جو نتائج برآمد ہوئے ان کا تفصیلی تذکرہ تو ہمارے ایک دوسرے مضمون میں مل سکتا ہے تاہم اس تجزیے کی روشنی میں ہم کہہ سکتے ہیں کہ چنیوٹی انٹر پرنیورشپ ماڈل، انٹر پرنیورشپ پلس اور اسلامی یا آفاقی انٹر پرنیورشپ کے ماڈل کے بے حد قریب ہے۔ چنیوٹی انٹر پرنیورز کے انٹرویوز سے حاصل شدہ معلومات کو Effectual Entrepreneurship کے اصولوں پر منطبق پایا گیا۔ ایک اچھا انٹر پرنیور ان خصوصیات کا حامل ہو کر ہی کامیاب ہو سکتا ہے۔ کاروبار خواہ کوئی بھی ہو، ٹھیلے سے لے کر کارخانے تک، خوانچہ فرشی سے امپورٹ ایکسپورٹ، کھیت سے لے کر اعلیٰ منڈی تک، ہر کامیاب اور اچھا انسان انھیں خوبیوں سے آراستہ ملے گا۔ محنت جفاکشی اور جاں نثاری بنیادی انسانی اوصاف ہیں۔ بہت جلد منافع کے حصول یا چند روپوں کے لالچ میں اپنی انسانیت اور خودداری کو داؤ پہ لگانا بڑی حماقت ہے۔ انسانی تاریخ میں جتنے بھی نامور لوگ پیدا ہوئے ان کی زندگیاں اسی طرح کی جدوجہد سے عبارت ہیں۔ غربت کے باوجود شکست نہ ماننا، سچائی کا علم تھامے رکھنا، دینے پہ یقین رکھنا، اخوت اور ایثار۔

اختتامیہ

اس تحقیق کا نتیجہ بڑا واضح اور دوٹوک ہے۔ چنیوٹ سے نکل کر اپنا نام بنانے والے ان لوگوں کے نقشِ قدم پر چلنے میں ہمیں کوئی عار نہیں ہونی چاہیے۔ ان کی کہانی میں وہی فطری اور بنیادی اصول نظر آتے ہیں جو ایک عام انسان کو اچھا انسان بنانے کے لیے ناگزیر ہیں۔ یہ خصوصیات ایسی نہیں جن کا حصول ناممکن ہو بلکہ یہ خصوصیات ہماری تہذیب اور ثقافت کے اندر رچی بسی ہوئی ہیں۔ اسی کے بارے میں اقبال نے فرمایا۔

نہیں ہے ناامید اقبال اپنی کشتِ ویراں سے
ذرا نم ہو تو یہ مٹی بہت زرخیز ہے ساقی

اگر ہم چنیوٹی انٹر پرنیورز کے ماڈل کو اپنے نوجوانوں کے لیے قابل تقلید نمونہ کے طور پر پیش کریں تو یقیناً اس مٹی کے خمیر سے بہت مثبت نتائج برآمد ہو سکتے ہیں۔ تاریخ اس بات کی شاہد ہے کہ مسلمان تاجروں نے اپنی اقدار اور طرزِ تجارت سے کاروباری افق پر انمٹ نقوش ثبت کیے۔ محنت، صداقت، دیانت، خوش اخلاقی اور حسنِ سلوک ہی ان کا خاصہ تھا۔ رزقِ حلال کے لیے وہ دور دراز جانے سے بھی گریز نہ کرتے۔ برصغیر میں اسلامی ثقافت کے فروغ میں بھی ان تاجروں کا اہم کردار ہے۔ انھیں قدیم روایات کو پھر سے تازہ کرنے کی ضرورت ہے۔ اسلامی انٹر پرنیورشپ ماڈل قرآن پاک کی دی ہوئی فہم وفراست سے تعبیر ہوتا ہے اور اس کی مکمل تصویر ہمیں اپنے نبی حضرت محمد ﷺ کی ذاتِ مبارک میں دکھائی دیتی ہے جو ایک تاجر بھی تھے اور انٹر پرنیور بھی۔ ہمیں اپنی درس گاہوں کے ذریعے انھی درخشاں روایات کے احیاء کی ضرورت ہے اور یہ کتاب اس ضرورت کی طرف ایک اہم قدم ہے۔

پاکستانی نوجوانوں کے لیے چند سبق

ڈاکٹر محسن بشیر *

پاکستان سمیت دنیا بھر میں آج کل انٹر پرینورشپ کو ترقی ایک اہم زینہ سمجھا جا رہا ہے۔ جا بجا سرکاری و غیر سرکاری ادارے نوجوانوں کو اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے مالی و تکنیکی امداد اور حوصلہ افزائی فراہم کر رہے ہیں۔ ان اداروں کو اکثر Incubators کا نام دیا جاتا ہے۔ Incubator کی اصطلاح عام طور پر میڈیکل سائنس میں استعمال کی جاتی ہے اور اس سے مراد ایک ایسی مشین ہوتی ہے جو کسی بیمار یا کمزور جاندار کو تندرست ہونے تک حفاظت اور خوراک مہیا کرتی ہے۔ اسی اصول کے تحت ایک کاروباری Incubator ایک نئے اور منفرد خیال کو ایک منافع بخش کاروبار میں تبدیل کرنے میں مدد فراہم کرتا ہے۔ دنیا بھر کی طرح پاکستان میں بھی ایسے متعدد Incubators قائم ہیں جہاں سیکڑوں ہونہار نوجوان قسمت آزمائی کرتے نظر آتے ہیں۔

آج سے کچھ سال پہلے جب ان مراکز نے کام شروع کیا تو لگتا تھا کہ جلد ہی ان کی مدد سے کئی نئے اور کام یاب کاروباری ادارے وجود میں آجائیں گے لیکن درحقیقت ان Incubators میں فروغ پانے والے کاروباروں میں کام یابی کا تناسب نہایت کم رہا ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ اکثر پاکستانی نوجوان آج بھی کاروبار کرنے سے گھبراتے ہیں۔ آج بھی بہت سے لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ کاروبار صرف وہی شخص کر سکتا ہے جس کے پاس یا تو پہلے سے ہی بہت سارو پیہ ہو یا کم از کم کوئی ایسا اچھوتا منصوبہ ہو جو اس سے پہلے کسی کو نہ سوجھا ہو۔ تمام تر سہولیات کے باوجود نوجوانوں کو کاروبار میں درپیش دشواری اور خدشات سے یہ صاف ظاہر ہے کہ انٹر پرینورشپ کی موجودہ تعلیم و تربیت میں اصلاح کی اشد ضرورت ہے۔

اس سلسلے میں ڈاکٹر امجد ثاقب کی چنیوٹی انٹر پرینورز پر تحقیق ایک اہم ترین پیش رفت ہے۔ اس تحقیق کے نتیجے میں ہمارے سامنے کچھ ایسے پہلو آتے ہیں جن پر اس سے پہلے کبھی خاطر خواہ غور نہیں کیا گیا۔ یہ

* محسن بشیر، اسسٹنٹ پروفیسر، لاہور یونی ورسٹی آف مینجمنٹ سائنسز (LUMS)

پہلو مندرجہ ذیل ہیں:

1۔کام یاب کاروبار چلانے کے لیے پہلے سے دولت مند ہونا شرط نہیں

جیسا کہ آپ نے دیکھا، اکثر چنیوٹی کاروباری خاندانوں کے بانی غربت اور کسم پرسی کے حالات میں پلے بڑھے۔ انھوں نے اپنی عملی زندگی کا آغاز ایک سادہ اور چھوٹے کاروبار سے کیا۔ ان کی محنت، لگن اور کام میں مہارت حاصل کرنے کا شوق انھیں کام یابی کی بلندیوں پر لے گیا۔ یہاں یہ بات بھی غور طلب ہے کہ ان باہمت لوگوں کے پاس ایسی کوئی سہولت موجود نہیں تھی جو آج کل کے نوجوانوں کو دستیاب ہے۔ مثلاً آج کل بینکنگ، انٹرنیٹ اور موبائل ٹیکنالوجی ہر کسی کی پہنچ میں ہے اور خرید وفروخت اور ترسیل کے نظام نہایت موثر اور سہل ہیں۔ آج کل اخوت جیسا ادارہ موجود ہے جو اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے نہ صرف بلاسود سرمایہ فراہم کرتا ہے بلکہ کئی اور طریقوں سے بھی معاونت اور امداد پہنچاتا ہے۔ اگر 1940 کا چنیوٹی نوجوان غربت، تعلیم کی کمی اور مواصلاتی نظام کی عدم موجودگی میں دنیا کی مایہ ناز کمپنیاں قائم کرسکتا ہے تو اکیسویں صدی کا نوجوان کیا نہیں کرسکتا۔

2۔اچھے کاروباری تعلقات منافع سے زیادہ اہم ہیں

ڈاکٹر امجد ثاقب نے جن تیس لوگوں سے اس کتاب کے سلسلے میں انٹرویو کیے ان سب کی کام یابی کی وجوہات مختلف تھیں لیکن ایک قدر ان سب میں مشترک تھی اور وہ تھی کاروباری رشتوں کا احترام۔ چنیوٹی انٹر پرنیورز نے اکثر مواقع پر کم منافع لینا منظور کیا لیکن پرانے کاروباری تعلقات کو توڑنا گوارا نہ کیا۔ ایسا کرنے سے وہ اس خطرے سے محفوظ رہے جس کی وجہ سے اکثر نئے کاروبار ڈوب جاتے ہیں۔ یہ خطرہ ہے ماحول اور معیشت کی تبدیلی۔ نئے کاروبار میں عام طور پر اتنی سکت نہیں ہوتی کہ وہ قیمتوں میں اچانک اضافہ، خام مال اور لیبر کی کمی جیسے مسائل سے بخوبی نمٹ سکے۔ اکثر نوآموز ان مسائل سے دل برداشتہ ہو کر کاروبار ہی ختم کر دیتے ہیں۔ ایسے حالات میں وہی ادارہ ثابت قدم رہ سکتا ہے جس میں کام کرنے والے، مال سپلائی کرنے والے، خریدار غرضیکہ اس سے منسلک تمام لوگ ایک دوسرے کو صرف کاروباری حلیف ہی نہیں بلکہ ذاتی دوست سمجھتے ہوں۔ یہی باہمی تعلقات تھے جن کی بنا پر چنیوٹی

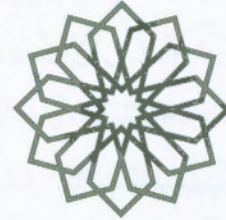
انٹر پرنیورز نے سقوط ڈھاکہ اور نیشنلائزیشن جیسے مشکل ترین حالات کا ڈٹ کر مقابلہ کیا۔ آج بھی نیا کاروبار شروع کرنے والوں کے لیے یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ جب بھی عارضی منافع اور کاروباری دوستی میں انتخاب کا مرحلہ درپیش ہو تو ہمیشہ تعلقات اور دوستی کو منتخب کریں تاکہ مشکل حالات میں ایک دوسرے کا سہارا بن سکیں۔

3۔کاروباری حریفوں کو حلیف بنانا چاہیے

عام طور پر کاروبار اور مقابلے کی دوڑ میں اکثر لوگ ایک دوسرے کو دشمنی کی نظر سے دیکھنے لگتے ہیں اور کئی بار تو اپنے کام پر محنت کی بجائے دوسرے کو نقصان پہنچانے کی کوشش کرتے نظر آتے ہیں۔ اس رجحان سے نہ صرف لوگ کاروبار سے بدظن ہوتے ہیں بلکہ مجموعی طور پر سب کا نقصان ہوتا ہے۔ چنیوٹی انٹر پرنیورز نے ثابت کیا کہ کاروبار میں لوگوں کی مدد کرنا، انھیں نقصان پہنچانے کی نسبت زیادہ منافع بخش ہے۔ امداد باہمی کے اس چنیوٹی اصول کی روشنی میں کلکتہ اور مدراس کی چھوٹی چھوٹی کوٹھیوں میں بزنس کی وہ ''یونی ورسٹیاں'' قائم ہوئیں جن کے آگے آج کل کے عالی شان Incubators بھی ہیچ ہیں۔ ان کوٹھیوں میں مزدوری کے لیے آنے والوں کو وہ تربیت اور حوصلہ افزائی ملی کہ وہ دیکھتے ہی دیکھتے اپنی کمپنیوں کے مالک بن گئے۔ سب سے دل چسپ بات یہ ہے کہ ایسا کرنے سے انھیں تربیت دینے والوں کو عزت اور رتبے میں ہی نہیں دولت اور کاروبار میں بھی ترقی ملی۔ لہٰذا آج کے کاروباری نوجوان کو یہ بات پلے باندھ لینی چاہیے کہ کاروباری دنیا میں بھی ایک دوسرے کا بھلا کرنے میں سب کا بھلا ہوتا ہے۔

4۔اللہ کی راہ میں دینا

چنیوٹی انٹر پرنیورز کی ایک خوبی جو سب کو حیران کرتی ہے وہ ان کی سخاوت ہے۔ کاروبار میں معمولی کام یابی کے ساتھ ہی انھوں نے فیاضی یا Philanthropy کا راستہ اپنایا۔ انھوں نے غریبوں کی مدد کے علاوہ اپنے ملازمین کا بھی خیال رکھا۔ یہ ایک اہم نکتہ ہے جس کو اپنائے بغیر کاروبار میں وسعت اور برکت ممکن نہیں ہوتی۔

دوستو! اس کتاب میں آپ نے کاروبار شروع کرنے اور اسے کام یاب بنانے کے کئی ایسے طریقے پڑھے جو عام طور پر بزنس کی کتابوں میں نہیں ملتے۔ ڈاکٹر امجد ثاقب نے جو چوبیس رہنما اصول پیش کیے وہ اس لحاظ سے بھی اہم ہیں کہ انھوں نے پاکستان کے کاروباری ماحول اور کلچر میں جنم لیا ہے۔ اس لیے یہ اصول ابھرتے ہوئے پاکستانی انٹر پرینورز کے لیے نہایت پریکٹیکل ہیں۔ اور پھر ان چوبیس اصولوں میں وہ چھے اہم ترین اصول جنھیں انھوں نے چنیوٹ بزنس ماڈل کا نام دیا یعنی یقین، ہجرت، محنت، دیانت، کفایت شعاری اور اللہ کی راہ میں دینے کی خواہش۔ ان اصولوں کی سب سے اچھی بات یہ ہے کہ یہ نہایت سادہ ہیں اور انھیں آپ آسانی سے اپنا سکتے ہیں۔ مجھے امید ہے کہ آپ اس کتاب کی مدد سے نہ صرف کام یاب لوگوں کی عادات سیکھیں گے بلکہ ان لوگوں کی کہانیاں آپ کو اپنا کاروبار شروع کرنے اور اس میں کام یاب ہونے کا بھرپور حوصلہ بھی دیں گی۔

سب سے زیادہ ٹیکس ادا کرنے والے افراد

قوم کا اصل ہیرو وہ ہے جو ٹیکس ادا کرتا ہے کیوں کہ ٹیکس ہی غربت کا خاتمہ کرتا ہے اور اسی کی مدد سے ملک ترقی کی راہ پر آگے بڑھتے ہیں۔ آیئے ایک نظر مالی سال 14-2013 میں سب سے زیادہ ٹیکس ادا کرنے والوں کی فہرست پر ڈالتے ہیں۔

نمبر شمار	نام	ادا شدہ ٹیکس (روپوں میں)	چنیوٹی / غیر چنیوٹی
1	طارق ثنار	189,910,478	چنیوٹی
2	محمد نعیم مختار	159,149,750	
3	محمد وسیم مختار	158,858,269	
4	حسن منشاء	149,423,639	چنیوٹی
5	شیخ مختار احمد	147,855,957	
6	سہیل ثنار	105,657,657	چنیوٹی
7	خلیل اے ستار	93,288.432	
8	انجم ثنار	80.983,805	چنیوٹی
9	عارف حبیب	80,681,004	
10	مدیحہ محمود مولوی	67,582,338	
11	میاں عمر منشاء	64,828,437	چنیوٹی

اس فہرست میں سب سے پہلے نمبر پر آنے والے تاجر طارق ثنار نے بتایا کہ "مجھے یہ اعزاز ملا تو بہت سے لوگوں نے مبارک باد دی۔ کچھ لوگوں کو شاید یہ اعزاز اچھا نہ لگا۔ ایک شخص نے ناراض ہوتے ہوئے کہا آپ نے ایف بی آر کو پیسے دے کر یہ اعزاز حاصل کیا ہے۔ میں نے ہنستے ہوئے کہا ہاں، میں نے پیسے دے کے ہی یہ اعزاز لیا ہے۔ آپ چاہیں تو آپ بھی یہ اعزاز لے سکتے ہیں لیکن اس کے لیے بیس کروڑ روپے دینا ہوں گے...... ان صاحب کو میری بات سمجھ نہ آئی اور انھوں نے غصے میں فون پٹخ دیا۔ ٹیکس پیئر ز کو جائز مقام نہیں ملتا۔ جس دن ٹیکس پیئر ز کی عزت ہوگی اس دن ملک ترقی کی سیڑھیاں طے کرے گا۔ مجھے یہ بھی فخر ہے کہ مندرجہ بالا فہرست میں مجھ سمیت پانچ افراد کا تعلق چنیوٹی شیخ برادری سے ہے"۔

کیا میں امیر بن سکتا ہوں؟

جو شخص امیر بننا چاہتا ہے اس کے لیے یہ کہانی دل چسپ ہو سکتی ہے۔

''وہ شخص ایک مزدور تھا لیکن اس نے اپنے **وژن' محنت اور ایمانداری** سے اپنا مقدر تبدیل کیا اور اس کا شمار دنیا کے امیر ترین افراد میں ہونے لگا۔ انگوار نامی یہ شخص 1926ء میں سویڈن کے ایک گاؤں میں پیدا ہوا' اس کے والدین ایک فارم ہاؤس میں مزدوری کرتے تھے۔ اس نے گیارہ سال کی عمر میں ماچسیں بیچنا شروع کیں۔ وہ ماچسوں کے ڈبے لیتا اور سائیکل پر گلی گلی ماچسیں بیچتا رہتا۔ ایک دن اسے معلوم ہوا اگر وہ شہر سے تھوک میں ماچس خرید لے اور یہ ماچس گاؤں کے دکانداروں کو بیچ دے تو زیادہ منافع کما سکتا ہے۔
اس نے اگلے سال تک ماچسوں کے کاروبار کو مچھلی، کرسمس ٹری' کرسمس کارڈز' پھولوں کے بیج' بال پوائنٹس اور پینسلوں تک پھیلا دیا۔ وہ 17 سال کا ہوا تو اس نے ایک ایسی کمپنی کی بنیاد رکھ دی جس نے پوری دنیا کا لائف اسٹائل تبدیل کر دیا' انگوار نے وزن میں ہلکا لیکن رنگوں میں تیز فرنیچر بنانا شروع کر دیا اور یورپ میں فرنیچر سازی کی پہلی کمپنی کی بنیاد رکھی۔

اس فرنیچر نے دنیا کی نفسیات اور طرز رہائش کو تبدیل کر دیا۔ ''اکیا'' بیس برس بعد یورپ کی سب سے بڑی کمپنی بن گئی' اس کی یہ کامیابی اس کے **وژن' محنت اور ایمانداری** کا نتیجہ تھا' اس نے تبدیلی کو بھانپ لیا تھا' وہ سمجھ گیا تھا چھوٹی چیزوں کا دور آنے والا ہے لہٰذا مستقبل میں وہی چیزیں کامیاب ہوں گی جو سائز میں چھوٹی' وزن میں ہلکی اور استعمال میں وسیع ہوں گی۔ 1980ء میں اس نے بزنس کو ایک اور کروٹ دی' اس نے گھر میں استعمال ہونے والی ہر قسم کی مشینری بنانا شروع کر دی' کچن میں استعمال ہونے والی چھوٹی چمچ سے لے کر گھر میں استعمال ہونے والے باتھ ٹب تک۔

آج اس کا کاروبار دنیا کے 34 بڑے ممالک میں پھیلا ہوا ہے، اس کے اسٹورز پر روزانہ 900 ملین ڈالر کی سیل ہوتی ہے اور مارچ 2007ء میں فوربس انٹرنیشنل نے اسے دنیا کا چوتھا امیر ترین شخص قرار دیا۔ اس وقت اس کے ذاتی اکاؤنٹ میں 43 بلین ڈالر جمع تھے جب کہ اس کی دولت میں روز بروز اضافہ ہو رہا ہے۔

انگوار کیمپارڈ ارب پتی ہونے کے باوجود انتہائی سادہ زندگی گزارتا ہے' وہ پندرہ سال پرانی گاڑی استعمال کرتا ہے' اپنی گاڑی خود چلاتا ہے' ہمیشہ جہاز کی اکانومی کلاس میں سفر کرتا ہے۔ اس نے ''اکیا'' کے تمام ملازمین کو کاغذ کی دونوں سمتیں استعمال کرنے کا حکم دے رکھا ہے۔ وہ کنجوس نہیں **کفایت شعار** ہے۔

اس کے کسی دفتر میں اگر کوئی شخص ایک سمت استعمال کر کے کاغذ ردی کی ٹوکری میں پھینک دے تو وہ لڑنے پر آمادہ ہو جاتا ہے' وہ ہمیشہ سستے ریستورانوں میں کھانا کھاتا ہے لیکن اس کے ساتھ ساتھ وہ انتہائی فراخ دل شخص ہے اور **خدمتِ خلق** میں بھی بہت آگے ہے۔ اس نے ایک فلاحی ادارہ بھی بنا رکھا ہے۔ جس کے ذریعے اب تک 36 بلین ڈالر کی چیریٹی کر چکا ہے لیکن ان تمام کاموں کی تشہیر نہیں کرتا لہٰذا دنیا اس کے فلاحی کاموں سے پوری طرح واقف نہیں۔ وہ ایک طرف اپنے کسی ورکر کو ایک پنسل ضائع کرنے کی اجازت نہیں دیتا جب کہ دوسری طرف اربوں ڈالر خیرات کر دیتا ہے۔

اس کا کہنا ہے ''**دنیا میں نوکری کرنے والا کوئی شخص بے حد امیر نہیں ہو سکتا**'' اس کی دوسری بات اس سے بھی دل چسپ تھی' اس کا کہنا تھا کہ ''کامیابی اور ترقی کا تعلیم سے کوئی تعلق نہیں اگر تعلیم سے روٹی کمائی جا سکتی تو آج دنیا کے تمام پروفیسر ارب پتی ہوتے۔ اس وقت دنیا میں ساڑھے نو سو ارب پتی ہیں لیکن ان میں ایک بھی پروفیسر' ڈاکٹر یا ماہر تعلیم شامل نہیں'' اس کا یہ بھی کہنا ہے کہ ''دنیا میں ہمیشہ درمیانے پڑھے لکھے لوگوں نے ترقی کی' یہ لوگ وقت کی قدر و قیمت سمجھتے ہیں چنانچہ طالب علمی کے دور ہی میں کاروبار شروع کر دیتے ہیں۔ میں زندگی میں کبھی کالج نہیں گیا لیکن اس وقت میری کمپنی میں 30 ہزار اعلیٰ تعلیم یافتہ خواتین و حضرات کام کر رہے ہیں۔ یہ تعلیم یافتہ لوگ وژن، علم اور دماغ میں مجھ سے کہیں بہتر ہیں بس ان میں ایک خامی تھی' ان میں نوکری چھوڑنے کا حوصلہ نہیں تھا، انھیں اپنے اور اپنی **صلاحیتوں پر اعتماد نہیں تھا**''۔
(معروف کالم نگار جاوید چوہدری کے ایک کالم سے ماخوذ)۔

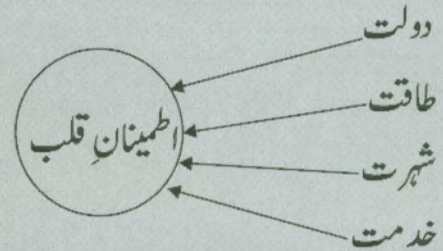
یہ ایک امیر آدمی کی کہانی ہے۔ اگر اس کہانی سے انگوار اور سویڈن کو نکال کر الٰہی بخش یا احمد دین اور پھر چنیوٹ لکھ دیں تو یہ کسی چنیوٹی شیخ کی کہانی دکھائی دے گی۔ **وژن' محنت' ایمان داری' یقین' کفایت شعاری' خدمتِ خلق' خود اعتمادی**...... کیا دنیا کا ہر کامیاب شخص ایسی ہی خوبیوں کا مالک نہیں ہوتا اور کیا ہم یہ خوبیاں پیدا نہیں کر سکتے۔

کتاب کا عنوان

اس کتاب کا عنوان ''کام یاب لوگ'' کیوں رکھا گیا؟ بہت سے لوگ اس بات پر یقیناً معترض ہوں گے۔ان کا پہلا سوال یہی ہوگا کہ ''کیا کام یابی صرف دولت کمانے کا نام ہے؟'' یہ بات درست ہے کہ صرف دولت مند ہی ''کام یاب'' نہیں ہوتے لیکن انٹر پرینور شپ اور موضوع کے اعتبار سے اس کتاب میں کام یابی کو کاروباری کام یابی کے حوالے سے دیکھا گیا ہے۔کام یابی کے البتہ کئی معیار ہوسکتے ہیں:

1۔ دولت کا حصول — 2۔ طاقت کا حصول

3۔ شہرت کا حصول — 4۔ خدمت کے کام

ہر شخص کام یابی کا اپنا معیار خود مرتب کرتا ہے۔سچ تو یہ ہے کہ معاشرے میں جس طرح کے لوگ زیادہ ہوں گے وہی معیار رفتہ رفتہ حتمی معیار بن جائے گا۔مصنف کو اس سلسلہ میں کچھ نہیں کہنا۔یہ فیصلہ تو آپ کو کرنا ہے کہ آپ کے نزدیک کام یابی کا معیار کیا ہے تاہم یہ بات یاد رکھنا چاہیے کہ کام یابی کی ایک منزل اور بھی ہے جسے نفسِ مطمئنہ یا اطمینان قلب کہا جاتا ہے۔اگر یہ چاروں معیار اطمینانِ قلب کا باعث نہیں بنتے تو شاید یہ کام یابی نہیں کچھ اور ہے۔

اگر آپ اپنی زندگی سے خوش اور مطمئن ہیں تو آپ کام یاب ہیں ورنہ زندگی کا یہ سفر بے معنی ہے۔بس یوں سمجھ لیجیے کہ کتاب کا عنوان ''کام یاب لوگ'' کوئی اور مناسب عنوان دستیاب نہ ہونے کی وجہ سے رکھا گیا۔

چوہدری مسعود اقبال

چنیوٹ بزنس ماڈل نے چنیوٹ کے رہنے والے کئی اور لوگوں کو بھی متاثر کیا۔ چوہدری مسعود اقبال پاکستان کی مشہور کاروباری شخصیت ہیں۔ چنیوٹ کا باسی ہونے کے باوجود ان کا تعلق چنیوٹی شیخ برادری سے نہیں۔ پاکستان میں رائس کے سب سے بڑے ایکسپورٹر ہیں۔ ان کی کام یابی بھی تین اصولوں کے گرد گھومتی ہے: محنت، دیانت اور فیاضی...... چنیوٹ اور چنیوٹ سے باہر بے شمار فلاحی ادارے ان کے عطیات سے مستفید ہوتے ہیں۔ مسعود اقبال نے معمولی وسائل کے باوجود اتنی تیزی سے ترقی کی کہ بڑے بڑے چنیوٹی شیخ انھیں رشک کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ انھیں چاول کی برآمدات کا ''بادشاہ'' یا King of Rice بھی کہا جاتا ہے۔

شیخ خورشید اسلم

شیخ خورشید اسلم چنیوٹ کی وہرہ برادری سے تعلق رکھتے ہیں۔ پاکستان بننے سے قبل ان کے دادا لکھنؤ میں کاروبار کرتے رہے لیکن ان کے والد نے سرکاری ملازمت اختیار کرلی۔ عمر کے آخری حصہ میں ملازمت سے استعفیٰ دے کر انھوں نے بھی کاروبار شروع کیا لیکن اسے اصل عروج پر لے جانے کا اعزاز شیخ خورشید اسلم کو ملا۔ ایک کام یاب کاروباری ہونے کے ساتھ ساتھ وہ سیاست میں بھی حصہ لیتے رہے اور کچھ عرصہ کے لیے بلدیہ چنیوٹ

کے چیئر مین رہے۔ چنیوٹ کی سماجی زندگی میں بھی ان کی بڑی شہرت ہے لیکن ان کی اصل پہچان مختلف نوعیت کے کاروبار ہیں۔ان کے ایک بھائی شوکت حیات انسپکٹر جنرل پولیس کے عہدہ پر فائز رہے

چند اور معروف افراد میں ڈاکٹر ثاقب صدیق (گائناکالوجسٹ)' ڈاکٹر شوکت مگوں (نیورو فزیشن)' ڈاکٹر طارق اشرف (کارڈیالوجسٹ)' خوشنود آفتاب (آئی ٹی)' ڈاکٹر قیصر وحید (فارما)' ڈاکٹر امجد گلزار (یو کے) اور فیصل زبیر وہرہ شامل ہیں۔

حصہ پنجم

تکملہ جات

work to create something that didn't exist before." **Jamie Tardy - Entrepreneur, Speaker, and Blogger at Eventual Millionaire.com**

11. "To me, an entrepreneur is person that orchestrates through their own personal gumption, initiative, and resources with a degree of insanity, collectively towards an effort to turn a business concept into a business reality. **"Luke Kupersmith**

12. "It helps to be willing to fail - all my best business successes came on the heels of what first appeared to be a big flop. But great passion is what it really takes to build a successful business." **Barbara Corcoran**

13. "A person who solves problems for people, at a profit." **Jared Joyce**

Second, the definition provides a guidepost for entrepreneurial action; it points to tactics entrepreneurs can take to manage risk and mobilize resources. One of my former students put it well when asked to give advice to aspiring entrepreneurs: "For me, 'pursuing opportunity beyond resources controlled' sums up perfectly what I do day-to-day. You need to be inventive, creative, opportunistic, and persuasive, because you rarely have enough resources. Embracing this definition helps me in my role."

www.hbr.org/2013/01/what-is-entrepreneurship

Annex .2

Entrepreneurship: Few definitions

1. "The entrepreneurship is defined as the capacity and willingness to develop, organize and manage a business venture along with any of its risks in order to make a profit. The most obvious example of entrepreneurship is the starting of new businesses"1. **Businessdictionary.com**

2. "The process of initiating a business venture, organizing the necessary resources and assuming the risks and rewards." **Fundamentals of Management - Stephen Robbins & David DeCenzo**"

3. "Entrepreneurship is defined as self-employment of any sort. Entrepreneurs buy at certain prices in the present and sell at uncertain prices in the future.The entrepreneur is a bearer of uncertainty" . **Richard Cantillon**

4. "Entrepreneurship is the process of identifying, developing, and bringing a vision to life. The vision may be an innovative idea, an opportunity, or simply a better way to do something. The end result of this process is the creation of a new venture, formed under conditions of risk and considerable uncertainty". **The Entrepreneurship Center at Miami University of Ohio**

5. "The Kauffman Panel on Entrepreneurship Curriculum in Higher Education defined entrepreneurship as "the transformation of an innovation into a sustainable enterprise that generates value…entrepreneurship merges the visionary and the pragmatic". Entrepreneur is "Someone who envisions, creates, and evangelizes an idea that they are absolutely crazy about. That idea (it could be a product, book, consultancy) makes it easier for them to get up in the morning, work ridiculous hours, and keep their brain buzzing. The entrepreneur can work alone, within a company, or in a group, but he/she gets itchy at the thought of working a 9-5 job and following the orders of anyone who isn't efficient and imaginative". **"Manoush Zomorodi - Author, Media Consultant**

6. "Someone who can define the business they want to create, see where it is going, and do the work to get there." **Mark Cuban - Owner of Dallas Mavericks, Blogger, Shark Tank Investor**

7. "To me, an entrepreneur is someone who mixes passion, innovation, and drive to turn a vision into a working business." **Jeet Banerjee - Tech Entrepreneur - Founder of Statfuse.com,Blogger**

8. "An entrepreneur is someone who has a bias towards action. Someone who views the world through a different lens. Someone who takes "no" for a challenge, not an answer." **Matt Mickiewicz - Owner of 99Designs.com, Flippa.com, and Sitepoint.com**

9. "What differentiates entrepreneurs from everybody else is a vision of something that doesn't exist (either at all or in the form they envision) and the willingness to do what other people are unwilling to do to make that vision a reality." **Rob Irizarry - Tech Entrepreneur, Investor, Consultant, Owner of StartupBozeman.com**

10. "An entrepreneur is someone that goes out and does the

new venture might employ a new business model for an innovative product. Likewise, the list above is not the collectively exhaustive set of opportunities available to organizations. Many profit improvement opportunities are not novel-and thus are not entrepreneurial-for example, raising a product's price or, once a firm has a scalable sales strategy, hiring more reps.

"Beyond resources controlled" implies resource constraints. At a new venture's outset, its founders control only their own human, social, and financial capital. Many entrepreneurs bootstrap: they keep expenditures to a bare minimum while investing only their own time and, as necessary, their personal funds. In some cases, this is adequate to bring a new venture to the point where it becomes self-sustaining from internally generated cash flow. With most high-potential ventures, however, founders must mobilize more resources than they control personally: the venture eventually will require production facilities, distribution channels, working capital, and so forth.

Because they are pursuing a novel opportunity while lacking access to required resources, entrepreneurs face considerable risk, which comes in four main types. Demand risk relates to prospective customers' willingness to adopt the solution envisioned by the entrepreneur. Technology risk is high when engineering or scientific breakthroughs are required to bring a solution to fruition. Execution risk relates to the entrepreneur's ability to attract employees and partners who can implement the venture's plans. Financing risk relates to whether external capital will be available on reasonable terms. The entrepreneur's task is to manage this uncertainty, while recognizing that certain risks cannot be influenced by their actions.

Entrepreneurs face a Catch-22. On the one hand, it can be difficult to reduce risk without resources. For example, outside capital may be required to develop and market a product and thereby demonstrate that technical and market risks are limited. On the other hand, it can be difficult to persuade resource owners to commit to a venture when risk is still high. Entrepreneurs employ four tactics in coping with this Catch-22:

1. Lean experimentation allows them to resolve risks quickly and with limited resource expenditure, by relying on a "minimum viable product," that is, the smallest possible set of activities required to rigorously test a business model hypothesis.

2. Staged investing allows entrepreneurs to address risks sequentially, expending only the resources required to meet a given milestone-before committing the resources needed to achieve the next milestone.

3. Partnering allows entrepreneurs to leverage another organization's resources and thereby shifts risks to parties better able/more willing to bear them. In a variation of this tactic, entrepreneurs rent resources to keep costs variable and to avoid the big fixed outlays associated with resource ownership.

4. "Storytelling" by entrepreneurs-conjuring a vision of a better world that could be brought about by their venture-can encourage resource owners to downplay risks and in the process commit more resources than they would if they had not been inspired. Steve Jobs, for example, was famous for his mesmerizing "reality distortion field," through which he impelled employees, partners, and investors to go to extraordinary lengths to help fulfill his dreams.

So, does Stevenson's definition of entrepreneurship matter, in practical terms? I'd argue that it does, for two reasons. First, it sees entrepreneurship as a distinctive approach to managing rather than a specific stage in an organization's life cycle (i.e., startup), a specific role for an individual (i.e., founder), or a constellation of personality attributes (e.g., predisposition for risk taking; preference for independence). In this view, entrepreneurs can be found in many different types of organizations, including large corporations. That should be encouraging if you believe that entrepreneurship is an engine of global economic development and a force for positive change in society.

Entrepreneurship: A Working Definition

Thomas R. Eisenmann

What is entrepreneurship? You probably think that the answer is obvious, and that only an academic would bother to ask this question. As a professor, I suppose I am guilty of mincing words. But like the terms "strategy" and "business model," the word "entrepreneurship" is elastic. For some, it refers to venture capital-backed startups and their kin; for others, to any small business. For some, "corporate entrepreneurship" is a rallying cry; for others, an oxymoron.

The history of the word "entrepreneurship" is fascinating and scholars have indeed parsed its meaning. I'll spare you the results, and focus instead on the definition we use at Harvard Business School. It was formulated by Professor Howard Stevenson, the godfather of entrepreneurship studies at HBS. According to Stevenson, entrepreneurship is the pursuit of opportunity beyond resources controlled.

"Pursuit" implies a singular, relentless focus. Entrepreneurs often perceive a short window of opportunity. They need to show tangible progress to attract resources, and the mere passage of time consumes limited cash balances.

Consequently, entrepreneurs have a sense of urgency that is seldom seen in established companies, where any opportunity is part of a portfolio and res ources are more readily available.

"Opportunity" implies an offering that is novel in one or more of four ways. The opportunity may entail: 1) pioneering a truly innovative product; 2) devising a new business model; 3) creating a better or cheaper version of an existing product; or 4) targeting an existing product to new sets of customers. These opportunity types are not mutually exclusive. For example, a

آراء

◆ پاکستان میں بزنس کے عروج وزوال کو سمجھنا ہو تو یہ کتاب پڑھنا لازم ہے۔ غیر معمولی واقعات، ہمت، جرات، ذہانت اور مستقل مزاجی کی انمول داستانیں۔ یہ ایک غیر معمولی کہانی ہے۔

(ظفر محمود، مصنف، ادیب، سابق وفاقی سیکرٹری کامرس و چیئر مین واپڈا)

◆ ڈاکٹر امجد ثاقب نے یہ کتاب لکھ کر ایک اور عظیم کام کیا ہے۔ کم ہمتی کے گرداب میں گھرے نوجوانوں کے لیے یہ کہانیاں خضرِ راہ سے کم نہیں۔

(مجاہد کامران، وائس چانسلر، پنجاب یونی ورسٹی، لاہور)

◆ نوخیز زندگیوں کو رہنمائی فراہم کرنا ایک عظیم فریضہ ہے جسے ڈاکٹر امجد ثاقب نے اس کتاب کے ذریعے خوبی کے ساتھ ادا کیا۔ تخلیقی جوہر، انتظامی تدابیر اور موثر حکمتِ عملی بالآخر کامیابی کو مقدر بنا دیتی ہے۔

(ڈاکٹر حسن صہیب مراد، ریکٹر، یونی ورسٹی آف مینجمنٹ اینڈ ٹیکنالوجی)

◆ یہ کام ڈاکٹر امجد ثاقب کے علاوہ کوئی اور نہیں کر سکتا تھا۔ یہ ایک بے مثال تحقیقی کارنامہ ہے۔ مصنف کی پندرہ سالہ محنت کا ماحصل لیکن اس کا اسلوب تحقیقی کتابوں کی طرح خشک نہیں بلکہ طلسم ہوش ربا کی طرح سحر انگیز ہے۔

(پروفیسر ڈاکٹر عبدالقادر خان، یونی ورسٹی آف سرگودھا)

◆ ڈاکٹر امجد ثاقب نے ایک باکمال داستان گو کی طرح ہمیں ان نام ور لوگوں کی کہانیاں سنائی ہیں جو ہزاروں لوگوں کی زندگیاں بدل رہے ہیں۔ میری دعا ہے کہ کیمیا گری کا یہ نسخہ قبول عام ہو، اور یہ دنیا مزید خوب صورت ہو جائے۔

(عارف انیس، مصنف: خواب سچے ہو سکتے ہیں، آئی ایم پاسیبل)

◆ ڈاکٹر امجد ثاقب نے اس کتاب میں کامیابی کے جو رہنما اصول پیش کیے وہ ہر شخص کے لیے مشعلِ راہ

کا کام دیں گے......محرومی اور غربت کی گود سے نکالا جا سکتا ہے۔ میں نے اپنی زندگی میں جو کچھ سیکھا یہ کتاب ان تمام اصولوں کا احاطہ کیے ہوئے ہے۔ مجھے یقین ہے یہ الفاظ نوجوان نسل کے لیے بہترین مثال بن جائیں گے۔

(یاسر رشید' سی۔ای۔او۔سٹائلو گروپ' چیئرمین' سائٹ فاؤنڈیشن)

◆ ڈاکٹر صاحب نے اپنے عمل اور تحریر دونوں سے ثابت کیا ہے کہ اصل انقلاب نیچے والے ہاتھ کو اوپر والا ہاتھ بنانے میں ہے۔ یہ کتاب اخوت کے میرِ کارواں کی اپنی کام یابی کی عکاس بھی ہے۔

(قاسم علی شاہ' ٹرینر' قاسم علی شاہ اکیڈمی' لاہور)

◆ ''کامیاب لوگ'' پاکستان کی بہترین موٹیویشنل کتاب ہے۔ اس کتاب کو پڑھنے کے بعد پاکستان میں کسی کو ناکام نہیں رہنا چاہیے۔

میں نے جیسے ہی یہ کتاب پڑھنا شروع کی' میں اس کے سحر میں گرفتار ہو گیا۔ ڈاکٹر امجد ثاقب ایک جادوگر ہیں۔ انھیں کہانی سنانے کا ڈھنگ آتا ہے۔ کتاب میں موجود کام یابی کی ہر داستان آپ کو جکڑ لیتی ہے' انسپائر کرتی ہے' جھنجھوڑتی ہے اور عمل پہ اکساتی ہے۔ سچ تو یہ ہے کہ اس کتاب نے خود میرے اندر کا انٹرپرینور جگا دیا ہے۔ میں نے چنیوٹی شیخوں کے بزنس ماڈل سے متاثر ہو کر ابھی ایک نئی کمپنی کی بنیاد رکھی ہے۔ اس کی کام یابی کا سارا کریڈٹ ڈاکٹر امجد ثاقب ہی کو جائے گا۔ یہ کتاب کاروبار کے گر سکھانے کے ساتھ ساتھ کردار سازی بھی کرتی ہے۔ آپ جانیں گے کہ ''کاروبار کا اصل ہدف پیسے کمانا نہیں' بلکہ یہ انسانیت کی خدمت اور عبادت کا ایک ذریعہ ہے''۔ ڈاکٹر امجد ثاقب صاحب نے وہ کام کیا ہے جو پاکستان کے کسی لیڈرشپ گرو نے نہیں کیا۔ یہ کتاب لکھ کے انھوں نے پوری دنیا کو حیران کر دیا ہے۔ میں انھیں ایک سوشل انٹرپرینور کے طور پر جانتا تھا۔ یہ تحقیق کر کے انھوں نے ثابت کیا ہے کہ ان کے اندر ایک قد آور مینجمنٹ گرو بھی بیٹھا ہوا ہے۔ مجھے یقین ہے کہ چنیوٹ بزنس ماڈل بہت جلد دنیا کے ٹاپ سی۔ای۔اوز کو سکھایا جا رہا ہوگا۔

(قیصر عباس' موٹیویشنل سپیکر و مصنف ''میں' عشق اور وہ'')

کتابیات اور اظہار تشکر

1 حاجی انعام الٰہی اثر (ناشر حجاز ہسپتال)

2۔حیاتِ شیخ (قاسمی پریس' نسبت روڈ لاہور' جنوری 1963)

3۔شہر لبِ دریا (سنگِ میل پبلی کیشنز۔لوئر مال لاہور' 1993)

4۔Who owns Pakistan' شاہد الرحمٰن (ایلیا پرنٹنگ کمیونی کیشنز' اسلام آباد' مئی 1998)

5. Memories by Humayun Naseer Shaikh Published by Har-Anand Publications, New Delhi, 2005.

6. Fundamentals of Management E-Business - (III) by Stephen P. Robbins, David A. DeCenzo, Published by Pearson Education, 2002.

7. Pictures on Page No. 53 & 54 obtained from http://www.panoramio.com, www.tmachiniot.com, www.flickr.com/photos/ghulam_e_khwajashahidraza/6537771797,https://www.flickr.com/photos/nadeemkhawar/8423540817/& www.instagram.com/p/2iPIYQObCH/.

8. Pictures on Page No. 55, 56, 57 & 58 obtained from Craft of Chiniot published by Punjab Small Industries Corportation Lahore , 2002.

9. Pictures on Page No. 54, 55 & 57, obtained from Ali Moshin Shaheed Gardezi with Thanks.

10. Pictures from Page No. 275 to 286 & 365 to 382 courtesy of the groups mentioned in the book.

11. Interviews and pictures are placed randomly and do not necessarily reflect any seniority in age, status or wealth.

12۔ چنیوٹ سے میری دل چسپی بے حد پرانی ہے۔ سول سروس میں آنے کے کچھ ہی عرصہ بعد مجھے چنیوٹ میں اسسٹنٹ کمشنر (1989) تعینات کر دیا گیا۔ یہ چنیوٹ سے میری محبت کا آغاز تھا۔ اس شہر کے گلی کوچے، یہاں کے در و دیوار اور حویلیاں یہ سب میرے دل میں بستے ہیں اور پھر یہاں کے خوب صورت لوگ۔ ان کے خلوص کا شاید ہی کوئی مقابلہ کر سکے۔ میری دو کتابوں کا موضوع چنیوٹ ہے۔ کچھ ایسے واقعات بھی یہیں رونما ہوئے جو اخوت کی بنیاد کا باعث بنے۔ مجھے لگتا ہے اب یہی میرا شہر ہے۔ یہ کتاب کیوں اور کیسے لکھی گئی۔ یہ بھی ایک دل چسپ کہانی ہے۔ ایک بار میں شہر کے ایک قدیم محلہ سے گذر رہا تھا کہ ایک خوب صورت حویلی نظر آئی۔ پوچھنے پر علم ہوا کہ یہ ایک امیر چنیوٹی شیخ نے تعمیر کی تھی۔ یہ شخص تقریباً سو برس قبل کاروبار کے سلسلہ میں کلکتہ گیا اور پھر دولت میں کھیلنے لگا۔ میری دل چسپی میں اضافہ ہوا تو پتہ چلا کہ شہر میں ایسی بیسیوں حویلیاں ہیں جو چنیوٹی شیخوں نے بنائیں۔ یہ چنیوٹی شیخ کون تھے اور ان کی دولت کا راز کیا تھا۔ اس سوال کا جواب اس کتاب کی صورت میں سامنے آیا۔

اس کتاب کے لیے تیس افراد کے انٹرویو ایک مشکل امر تھا۔ ان انٹرویوز کے لیے لاہور کے علاوہ بار بار کراچی، فیصل آباد، راولپنڈی، اسلام آباد اور چنیوٹ کا سفر کرنا پڑا۔ اس کتاب کی تیاری میں ہمیشہ کی طرح ہر دل عزیز جناب سلیم احمد رانجھا کی خصوصی محبت شامل رہی۔ ڈاکٹر عبدالقادر خان، ڈاکٹر کامران شمس اور ڈاکٹر اظہار الحق ہاشمی نے مسودہ پڑھا اور بہت مفید آراء سے نوازا۔ میں ڈاکٹر شاہد قریشی اور ڈاکٹر محسن بشیر کا بھی مشکور ہوں جنھوں نے خصوصی مضامین تحریر کیے۔ کتاب کی تیاری میں جس قدر محنت وسیم اصغر اور اعجاز علی نے کی اس کا کوئی شمار نہیں۔ بیسیوں بار مسودہ لکھا گیا اور تبدیل ہوا۔ مجھے ان کے حوصلہ اور تحمل کی داد دینا ہے۔

13۔ پاکستان میں اپنی نوعیت کی یہ پہلی کتاب ہے۔ اتنے معروف کاروباری افراد کو ڈھونڈنا، ان سے وقت لینا اور ان کے ساتھ کئی کئی گھنٹے بیٹھ کر گفتگو کرنا کوئی آسان کام نہ تھا۔ انٹرویو لینے کا یہ سلسلہ 2001 میں شروع ہوا اور 2016 تک چلتا رہا۔ گویا اس سارے کام میں پندرہ برس صرف ہوئے۔ کئی انٹرویو دو دو بار بلکہ سہ بار بھی لیے گئے۔ کوئی انٹرویو ایسا نہیں جس میں سوال لکھ کر دے دیے گئے ہوں اور

جواب لے کر شامل کتاب کر دیے گئے ہوں۔ کئی احباب اپنے انکسار کی وجہ سے مصر رہے کہ ان کا انٹرویو شامل نہ کیا جائے۔ مصنف ان تمام افراد کا بے حد معترف ہے کہ انھوں نے اس کام میں اس قدر دل چسپی لی اور تعاون کا مظاہرہ کیا۔ اس کتاب میں کوئی ایسا لفظ یا فقرہ جو حقیقت سے دور یا نامناسب ہو تو اسے مصنف کی غلطی تصور کیا جائے۔ کتاب کا مقصد کسی کی محنت کو کم یا زیادہ ثابت کرنا نہیں بلکہ اہل وطن کو محنت کا پیغام دینا ہے۔ مصنف ان تمام افراد اور ان کے اہل خانہ کا دل کی گہرائیوں سے مشکور ہے۔ چنیوٹ کے کئی اور بڑے بزنس گروپ بھی اس فہرست میں شامل ہو سکتے تھے مثلاً رفحان، عائشہ، جیری و مولا بخش وغیرہ۔ شاید اگلے ایڈیشن میں اس امر کی تلافی ہو سکے۔ الٰہی گروپ کے کامران الٰہی انٹرویو کے چند ہفتوں بعد ایک حادثہ میں جاں بحق ہو گئے (انا للہ وانا الیہ راجعون)۔ انھوں نے اس سارے کام کو بے حد قدر کی نگاہ سے دیکھا تھا۔ اللہ انھیں اور میرے ایک اور بزرگ ساتھی انعام الٰہی اثر کو جوار رحمت میں جگہ دے۔

وزیر اعلیٰ پنجاب جناب محمد شہباز شریف کا شکریہ ادا کرنا بھی لازم ہے جنھوں نے اپنی مصروفیات کے باوجود پیش لفظ لکھنا پسند کیا۔ وہ خود ایک بڑے بزنس مین اور انٹرپرینیور ہونے کے ساتھ ساتھ ادب کا گہرا ذوق رکھتے ہیں۔ ان کے خوب صورت الفاظ جہاں ان کاروباری افراد کے کارناموں کا اعتراف ہیں وہیں اس تحقیق کی اہمیت کو بھی اجاگر کرتے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ پنجاب ایجوکیشنل انڈومنٹ (PEEF) اور وزیر اعلیٰ خود روزگار سکیم کے توسط سے کئی کامیاب لوگ جنم لیں گے۔ جناب عبدالقادر دانش ور بھی ہیں اور دردمند دل کے مالک بھی۔ ان کی تحریر سونے پہ سہاگہ ہے۔ خاص طور پر یہ فقرہ ''ہمارا عجیب حال ہے کہ ہم اہل زر کو حقارت کی نظر سے بھی دیکھتے ہیں اور ان جیسا بن جانے کی تمنا میں ہمارا دل بھی مچلتا ہے''۔ آخر میں تمام تر انکسار کے ساتھ یہی کہنا ہے کہ اگر ان کہانیوں کو پڑھ کر چند نوجوان ہی اچھے انٹرپرینیور بن جائیں تو ہماری محنت بر آئے گی۔ وہ جو منیر نے کہا

بیٹھ جائیں سایۂ دامان احمدؐ میں منیر
اور پھر سوچیں وہ باتیں جن کو ہونا ہے ابھی